

ANALISIS KINERJA PENERIMAAN RETRIBUSI PASAR DI KOTA SALATIGA



TESIS

**Untuk memenuhi sebagai persyaratan
mencapai derajat Sarjana S-2**

Program Studi

Magister Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan

oleh :

**Caroline
C4B000105**

**PROGRAM PASCA SARJANA
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
MARET
2005**

TESIS
ANALISIS KINERJA PENERIMAAN
RETRIBUSI PASAR DI KOTA SALATIGA

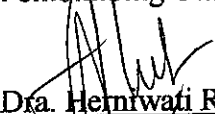
disusun Oleh

Caroline
C4B000105


Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
pada tanggal 23 Agustus 2004
dan dinyatakan telah lulus memenuhi syarat

Susunan Dewan Penguji


Pembimbing Utama

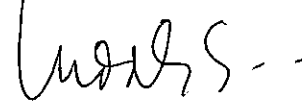

Dra. Hemiwati RH, MS
Nip. 130937139


Pembimbing Pendamping


Dra. Tri Wahyu R, MSi
Nip. 132005747

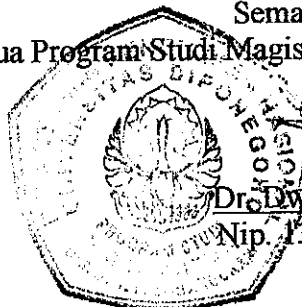
Anggota Penguji

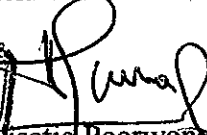

Dr. Syafrudin Budiningharto, SU
Nip. 130610542


Dr. Indah Susilowati, MSc
Nip. 131764487


Drs. R. Mulyo Hendarto, MSP
Nip. 131754163

Semarang, 15 Maret 2005
Ketua Program Studi Magister Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan




Dr. Dwisetia Poerwono, MSc
Nip. 130812321

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa tesis ini adalah hasil pekerjaan saya sendiri dan di dalamnya tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan lembaga tinggi lainnya. Pengetahuan yang diperoleh dari hasil penerbitan maupun yang belum/tidak diterbitkan, sumbernya dijelaskan di dalam tulisan dan daftar pustaka

Semarang, 15 Maret 2005



Caroline

HALAMAN PERSEMBAHAN

Kupersembahkan untuk :

1. Allah S.W.T. yang selalu memberikan rahmat, taufiq dan hidayah-Nya sehingga Penulis selalu diberi ketabahan dan kesabaran dalam menyelesaikan tesis.
2. Ibunda dan Ayahanda tersayang, yang tiada henti-hentinya selalu menyayangi, membimbing, memberikan spirit dan doa restunya.
3. Bapak dan Ibu mertua yang telah almarhum telah banyak membantu dan memberikan dorongan semangat semasa hidupnya.
4. Suamiku tersayang Hamboro Widodo, ST dan putra pertamaku Farrel Firzatullah yang selalu memberikan kekuatan dan ketabahan dalam menyelesaikan tesis ini.
5. Kakak-kakakku tersayang Mas Soni, Mas Tombun, Mas Ako, Mas Bambang Murtioso dan Mba Eneng yang telah banyak mendukung studi saya.
6. Adikku tersayang Ayu.
7. Semua keponakkanku : Putri, Rama, Nindi, Tisa, Nur, Hamzah, Mabel dan Dwinta.

Abstraksi

Pertambahan jumlah penduduk Kota Salatiga dengan segala aktivitasnya menuntut pemenuhan kebutuhan pelayanan jasa prasarana dan sarana umum seperti pasar. Pasar sebagai sarana berfungsi menampung hasil sektor pertanian, industri rumah tangga, serta mempercepat laju pertumbuhan ekonomi daerah Kota Salatiga. Berdasarkan data yang diperoleh dari Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga diketahui bahwa penerimaan retribusi pasar Kota Salatiga tidak efektif tetapi efisien. Hal ini menunjukkan adanya kinerja penerimaan retribusi pasar yang efisien tetapi tidak efektif. Permasalahannya adalah adanya kinerja penerimaan retribusi pasar di kota salatiga yang kurang efektif dan adanya beberapa faktor yang mempengaruhi kinerja penerimaan retribusi pasar di Kota Salatiga yaitu faktor internal dan eksternalnya.

Adapun tujuannya adalah menganalisis tingkat elastisitas retribusi pasar kios-los-pkl terhadap pedagang kios-los-PKL, luas pasar kios-los-PKL; merumuskan strategi untuk meningkatkan kinerja penerimaan retribusi pasar di kota salatiga.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder dan data primer. Metode sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling* (pedagang, petugas pemungut retribusi pasar dan petugas pengelola retribusi pasar/ Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga) dengan jumlah 62 orang.

Pada tahun 2001 dan di tahun 2004 elastisitas penerimaan retribusi kios-los-PKL terhadap jumlah pedagang yang menempati kios-los-PKL adalah bersifat elastis yaitu 1,47 (tahun 2001) dan 1,81 (tahun 2004), artinya apabila ada kenaikan jumlah pedagang yang menempati kios-los-PKL di Kota Salatiga sebesar 1% akan meningkatkan penerimaan retribusi kios-los-PKL sebesar 1,47% di tahun 2001 dan 1,81 di tahun 2004. Tahun 2001 elastisitas penerimaan retribusi kios-los-PKL terhadap luas pasar kios-los-PKL adalah bersifat elastis yaitu 1,24, artinya apabila ada kenaikan luas pasar kios-los-PKL meningkatkan 1% maka penerimaan retribusi kios-los-PKL sebesar 1,24 % di tahun 2001. Sedangkan dari tahun 2002-2004 bersifat inelastis yaitu sebesar 0,22 (tahun 2002), 0,25 (tahun 2003) dan 0,90 di tahun 2004. Dari analisis matriks SWOT diperoleh simpulan bahwa prioritas pertama adalah penyiapan dan peningkatan kualitas aparat/SDM yang profesional. Kedua penataan ruang kawasan perdagangan Kota Salatiga. Ketiga Menciptakan Kota Satelit Salatiga sebagai kota perdagangan. Strategi mengurangi kelemahan untuk menangkap peluang yang ada (WO) adalah menciptakan Kota Salatiga sebagai kawasan yang menarik untuk aktivitas regional (prioritas ke lima) ; dapat menarik aktivitas perekonomian (prioritas ke-enam). Prioritas ke tujuh adalah pemberdayaan masyarakat sekitarnya. Kinerja penerimaan retribusi pasar Kota Salatiga memiliki skor total IFE 2,02 artinya posisi internal dari Dinas Pasar dan PKL selaku dinas yang mengelola retribusi pasar memiliki posisi yang rata-rata terhadap kekuatan dan kelemahan yang ada. Skor total EFE-nya adalah 2,42. Hal ini menunjukkan bahwa faktor eksternal baik yang berpengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap peluang dan ancaman memiliki posisi yang sedang. Strategi yang cocok diterapkan adalah strategi penetrasi pasar atau strategi pengembangan produk

Abstract

The increase of population of Salatiga town with all its activity claim accomplishment of requirement of service activities of publik utilities and infrastructure like market. Market as accomodate result of agricultural sector, home industry, and also quicken economic growth rate of Town area of Salatiga. Pursuant to obtained data from On duty Market and of PKL Town of Salatiga known that acceptance of Town market retribution of Salatiga is not effective but is efficient. This matter show the existence of performance acceptance of efficient market retribution but is not effective. Its problems is the existence of performance acceptance of market retribution in town of salatiga less effective and existence of some factor influencing performance acceptance of market retribution in Town of Salatiga that is internal factor and external factor.

Target is to analyse market retribution elasticity of kios-los-PKL to merchant of kios-los-PKL, wide of market of kios-los-PKL. Formulating strategy for increase of performance acceptance of market retribution in town of Salatiga.

Data which is used in this research is primary and sekunder of data. Sampling method which is used in this research is sampling purposive (merchant, officer of collector of market retribution and officer of organizer of market retribution/ On duty Market and of PKL Town of Salatiga) with amount 62 people.

In the year 2001 and in year 2004 elasticity acceptance of retribution of kios-los-PKL to amount of merchant occupying kios-los-PKL is to have the character of elastic that is 1,47 (year 2001) and 1,81 (year 2004), its meaning if there is increase of merchant amount occupying kios-los-PKL in Town of Salatiga equal to 1% will improve acceptance of retribution of kios-los-PKL equal to 1,47% in year 2001 and 1,81 in year 2004. Year 2001 elasticity acceptance of retribution of kios-los-PKL to wide of market of kios-los-PKL is to have the character of elastic that is 1,24, its meaning if there is wide increase of market of kios-los-PKL improve 1% hence acceptance of retribution of kios-los-PKL equal to 1,24 % in year 2001. While from year 2002-2004 having the character of inelastis that is equal to 0,22 (year 2002), 0,25 (year 2003) and 0,90 in year 2004. From matrix analysis of SWOT obtained by node that first priority is preparation and improvement of government officer quality / professional SDM. Both settlement of area room commerce of Town of Salatiga. Third Create Town Satellite of Salatiga as commerce town. Third of it represent strategy of S-O where using internal strength from On duty Market and of PKL Town of Salatiga to reach for existing opportunity. Strategy lessen weakness to catch existing opportunity (WO) is to create Town of Salatiga as interesting area for the activity of regional (priority to five), so that can draw economics activity (priority of six). While priority to seven is enableness of vicinity society. Performance acceptance of Town market retribution of Salatiga have total score of its 2,02 meaning IFE of internal position from On duty Market and of PKL as on duty which managing market retribution have position which is mean to existing weakness and strength. Total score of EFE is 2,42. This matter indicate that factor of eksternal both for having an effect on indirect and also direct to threat and opportunity have position average. Strategy which is is compatible to be applied by is penetrating strategy of market or product development strategy.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Pada kesempatan ini penulis menghaturkan puji syukur alhamdulillah atas kehadiran Allah S.W.T, karena hanya dengan rahmat-Nya lah tesis ini dapat selesai. Tak lupa pula penulis menyampaikan penghargaan dan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah banyak memberikan bantuan dalam penyusunan tesis ini. Tanpa bantuan tersebut penyusunan tesis yang berjudul "Analisis Kinerja Penerimaan Retribusi Pasar di Kota Salatiga" tidak akan berjalan lancar. Penulis menyadari bahwa selesainya tesis ini tidak terlepas bantuan berbagai pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Pertama-tama penulis menyampaikan penghargaan dan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada Ibu Dra. Herniwati RH, MS, dan Ibu Dra. Tri Wahyu R, MSi. Beliau-beliau tersebut adalah dosen pembimbing utama dan dosen pembimbing pendamping penulis dalam menyusun tesis ini. Kepada kedua beliau tersebut dengan kesabaran dan kearifan telah membantu dan mendorong penulis untuk menyelesaikan tesis ini, mulai dari awal penyusunan usulan penelitian hingga tesis ini selesai. Penulis menyampaikan penghargaan dan terimakasih yang sebesar-besarnya.

Penghargaan dan terimakasih juga penulis sampaikan kepada Bapak/Ibu di lingkungan dimana penulis menuntut ilmu. Pertama, kepada Bapak Prof. Dr. H. Eko Budiharjo selaku Rektor Undip, Bapak D. HM. Chabachib, MSi, Akt selaku Dekan Fakultas Ekonomi Undip. Kedua Bapak Dr. Dwisetia Poerwono, MSc, selaku Ketua Program MIESP, dan Bapak Drs. Bagio Mudakir, MT yang telah

banyak memberikan kemudahan dalam memberikan tenggang waktu pembayaran SPP. Ketiga kepada Bapak Dr. Syafrudin Budiningharto, SU yang telah banyak memberikan masukan atas terselesaikannya tesis ini. Keempat Bapak/Ibu staf pengajar dan karyawan pada Program Pasca Sarjana Magister Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan Universitas Diponegoro Semarang.

Dalam kesempatan ini penulis menyampaikan penghargaan dan terimakasih yang sebesar-besarnya secara khusus kepada Bapak Drs. H. Kodradi, Bapak Drs. Daryono Raharjo, MM dan Bapak Prof. Dr. H. Miyasto, SU yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melanjutkan studi Program Pascasarjana Magister Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan. Tanpa Beliau-beliau ini penulis tidak mungkin dapat mengenyam pendidikan seperti sekarang ini.

Selain itu penulis ingin menyampaikan penghargaan dan terimakasih kepada Bapak Dr. H. Purbayu Budi Santosa, MS dan Bapak Drs. Nugroho SBM, MSP serta Ibu Dra. Indah Susilowati, MSc, PhD atas dukungan yang diberikan kepada penulis selama perkuliahan berlangsung.

Tak lupa pula penulis menyampaikan penghargaan dan terimakasih sebesar-besarnya kepada Bapak Drs. H. Nur Raharjo, M.Hum selaku Pembantu Dekan I Fakultas Hukum Universitas Diponegoro Semarang yang telah banyak meluangkan waktu untuk berdiskusi dan meminjamkan banyak buku kepada penulis.

Selanjutnya penulis menyampaikan banyak terimakasih kepada Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga khususnya Bapak Djoko, Bapak Topo, Bapak Agus dan

semua rekan-rekan Dinas Pasar dan PKL pada umumnya, yang telah banyak membantu penulis dalam mencari data yang diperlukan.

Penulis ucapkan terimakasih setinggi-tingginya kepada keluarga saya yang telah memberikan dukungan dan doanya sepenuh hati. Khususnya Ibunda tercinta dan tersayang Ny. Iwang Hermawati dan Ayahanda tersayang Bp. Drs. Soekarno, serta semua kakak-kakak (Mas Soni, Mas Tombun, Mas Bambang, Mbak Neng, Mas Ako) dan adik tercinta (Ayu).

Terimakasih sebesar-besarnya pula penulis sampaikan kepada suamiku tercinta Hamboro Widodo, ST yang selalu setia memberikan perhatian, pengertian, perlindungan, spirit dan bantuan. Putra pertamaku tersayang Farel Firzatullah yang selalu memberikan kekuatan iman dan semangat serta mengisi hari dalam keceriaan, canda, manja dan keluguannya.

Kepada rekan-rekan MIESP : Vina, Mbak Rini, Pak Arif, Mas Budi, Ibu Sri Murdiati, Pak Zuhad, Bu Sri lestari, Mbak Hasta dan Ester, penulis ucapkan terimakasih atas dorongan dan masukan dalam penyusunan tesis ini.

Terakhir penulis ucapkan terimakasih kepada Mami Revo, Mbak Wemi dan tetangga dimana penulis tinggal yang selalu memberikan dorongan agar terselesaikan tesis ini. Serta Mbak Yun yang banyak membantu menjaga Farel Firzatullah selama proses perevisian tesis ini.

Semoga Allah S.W.T memberikan pahala yang setimpal atas semua kebaikan yang telah diberikan kepada penulis selama ini.

Akhirnya penulis berharap semoga hasil penelitian ini dapat memberikan sumbangan yang bermanfaat bagi penulis khususnya pembaca pada umumnya.

Wassalamu 'alaikum Wr.Wb.

Semarang, 15 Maret 2005

Penulis



Caroline

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
PERNYATAAN.....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iv
ABSTRAKSI.....	v
ABSTRACT.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang	1
1.2. Perumusan Masalah	3
1.3. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	4

BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN TEORITIS

2.1. Tinjauan Pustaka	5
2.1.1. Tinjauan Umum Keuangan Negara.....	5
2.1.2. Keuangan daerah	6
2.1.3. Target Pendapatan daerah	8
2.1.4. Kriteria Sumber Penerimaan Daerah	10
2.1.5. Sumber Penerimaan Daerah.....	10
2.1.6. Retribusi Pemerintah Daerah	11
2.1.7. Retribusi Daerah.....	14
2.1.7.1. Ciri Retribusi Daerah.....	14
2.1.7.2. Dasar-dasar Pemungutan Retribusi Daerah.....	15
2.1.7.3. Alasan Pengenaan Retribusi	15
2.1.7.4. Faktor-faktor Penentu Tinggi Rendahnya	
2.1.7.5. Retribusi Daerah	16
2.1.7.6. Perkiraan Biaya Retribusi Daerah	17
2.1.7.7. Maksimalisasi Penerimaan Retribusi	18
2.1.7.8. Jenis dan Kriteria Retribusi Daerah.....	19
2.1.7.9. Jenis-jenis Retribusi Daerah di Kota Salatiga	21

2.1.8.	Retribusi Pasar.....	22
2.1.8.1.	Klasifikasi Retribusi Pasar.....	22
2.1.8.2.	Faktor yang Mempengaruhi Retribusi Pasar	23
2.1.9.	Cara Perhitungan Kinerja Penerimaan Retribusi Pasar.....	24
2.1.9.1.	Elastisitas.....	31
2.1.9.2.	Analisis SWOT.....	32
	A. Pengertian Strategi	27
	B. Klasifikasi Strategi	27
	C. Strategi Generik.....	27
	D. Strategi Utama Fred R. David	28
2.1.10.	Studi Empiris Terdahulu	33
2.2.	Kerangka Pemikiran Teoritis	47

BAB III METODE PENELITIAN

3.1.	Jenis dan Sumber Data	49
3.1.1.	Data Primer	49
3.1.2.	Data Sekunder	49
3.2.	Populasi dan Teknik Pengambilan Sampel	49
3.3.	Teknik Perhitungan	51
3.3.1.	Elastisitas Retribusi Pasar.....	51
3.3.2.	Analisis SWOT Kinerja Penerimaan Retribusi Pasar	51
	A. Penjelasan Matriks IFE dan EFE	52
	B. Matriks TOWS/SWOT.....	55
	C. Matriks Internal-Eksternal (IE).....	58
3.4.	Definisi Operasional	59

BAB IV GAMBARAN UMUM OBYEK PENELITIAN

4.1.	Letak Geografis.....	61
4.2.	Administrasi Pemerintah	61
4.3.	Penduduk Menurut Mata Pencaharian.....	62
4.4.	Gambaran Umum Pasar Kota Salatiga	62
4.4.1.	Kriteria Golongan Pasar.....	63
4.4.2.	Kriteria tarif Menurut Golongan Pasar.....	63
4.4.3.	Status Kepemilikan Bangunan	65
4.4.4.	Jenis Retribusi Yang Dikenakan di Lingkungan Pasar Kota Salatiga.....	65
4.4.5.	Mekanisme Pemungutan Retribusi Pasar.....	67
4.4.6.	Periodesasi Pemungutan Retribusi Pasar	68
4.4.7.	Tugas Pokok dan Fungsi Dinas Pasar dan Pedagang Kaki Lima Kota Salatiga	70

BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Elastisitas Penerimaan Retribusi Pasar.....	75
5.1.1. Elastisitas Terhadap Penerimaan Retribusi Pasar terhadap Jumlah Pedagang yang Kios-Los-PKL.....	75
5.1.2. Elastisitas Terhadap Penerimaan Retribusi Pasar terhadap Luas Pasar Kios-Los-PKL.....	77
5.4. Analisis SWOT Retribusi Pasar.....	78
5.4.1. Analisis SWOT.....	78
5.4.2. Matriks Analisis SWOT.....	82
5.4.3. Matriks IE.....	87

BAB VI PENUTUP

6.1 Simpulan.....	90
6.2. Saran.....	93

DAFTAR PUSTAKA	94 - 100
-----------------------------	-----------------

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Efisiensi dan Efektifitas Penerimaan Retribusi Pasar Dari Kios-Los-PKL Kota Salatiga Tahun 2000-2004	2
Tabel 3.1. Jumlah Responden Pedagang Tahun 2004	50
Tabel 3.2. Jumlah Kuesioner Petugas Pemungut Retribusi Pasar Kota Salatiga Tahun 2004	50
Tabel 3.3. Jumlah Kuesioner Pengelola Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga Tahun 2004	51
Tabel 3.4. Matriks SWOT.....	57
Tabel 4.1. Kriteria Tarif Menurut Golongan Pasar.....	65
Tabel 4.2. Jenis Retribusi yang Dikenakan di Lingkungan Pasar Kota Salatiga	67
Tabel 5.1. Jumlah Pedagang Kios-Los-PKL Kota Salatiga Tahun 2000-2004.....	75
Tabel 5.2. Elastisitas Penerimaan Kios-Los-PKL terhadap Jumlah Pedagang Kios-Los-PKL	76
Tabel 5.3. Luas Pasar Kios-Los-PKL di Kota Salatiga Tahun 2000-2004.....	76
Tabel 5.4. Elastisitas Penerimaan Kios-Los-PKL terhadap Luas Pasar Kios-Los-PKL	77
Tabel 5.5. EFE Kinerja Penerimaan Retribusi Pasar Kota Salatiga	79
Tabel 5.6. IFE Kinerja Penerimaan Retribusi Pasar Kota Salatiga.....	80
Tabel 5.7. Matriks Analisis SWOT.....	83
Tabel 5.8. Rencana Strategi dalam Analisis SWOT Kinerja Penerimaan Retribusi Pasar Kota Salatiga	85

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Kerangka Pemikiran Teoritis.....	48
Gambar 4.1. Mekanisme Pemungutan Retribusi Pasar Kota Salatiga	69
Gambar 4.2. Bagan Struktur Organisasi Dinas Pasar dan Pedagang Kaki Lima Kota Salatiga.....	74
Gambar 6.1. Matrik Internal-Eksternal.....	84

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Efisiensi Penerimaan Retribusi Pasar Kios-Los-PKL Kota Salatiga Tahun 2000-2004	1
Lampiran 1. Efektivitas Penerimaan Retribusi Pasar Kios-Los-PKL Kota Salatiga Tahun 2000-2004	1
Lampiran 2. Tabulasi Jawaban Responden yang Menempati Kios Untuk Penentuan Bobot dan Rating	2
Lampiran 3. Tabulasi Jawaban Responden yang Menempati Los Untuk Penentuan Bobot dan Rating	4
Lampiran 4. Tabulasi Jawaban Responden Pedagang Kaki Lima Untuk Penentuan Bobot dan Rating	6
Lampiran 5. Tabulasi Jawaban Responden Petugas Pemungut Retribusi Pasar Untuk Penentuan Bobot dan Rating	8
Lampiran 6. Tabulasi Jawaban Responden Petugas Pengelola Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga Untuk Penentuan Bobot dan Rating	10
Lampiran 7. Daftar Isian Untuk Bobot dari Matriks EFE dan IFE	12
Lampiran 8. Daftar Isian Untuk Rating dari Matriks EFE dan IFE	14

B A B I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Tantangan pembangunan pada umumnya banyak dihadapi oleh pemerintah daerah. Semakin dekat tingkat pemerintah kepada masyarakat, maka semakin sukar tugas pemerintah dalam menangani masalah-masalah pembangunan. Masalah pembangunan yang semakin nyata dan usaha-usaha perbaikan tingkat kehidupan masyarakat merupakan masalah yang perlu diperhatikan oleh pemerintah daerah. Pemerintah Daerah Kabupaten/Kota harus mampu menggali potensi dan kendala pembangunan di daerahnya dalam upaya pemenuhan kebutuhannya.

Pertambahan jumlah penduduk Kota Salatiga, dengan segala aktivitasnya menuntut adanya pemenuhan kebutuhan pelayanan jasa prasarana dan sarana umum, seperti kebutuhan akan pasar sangatlah dibutuhkan. Pasar sebagai sarana sangatlah diperlukan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Selain menampung hasil pertumbuhan sektor perdagangan, pasar berfungsi pula menampung hasil-hasil sektor pertanian dan industri rumah tangga yang berasal dari daerah sekitarnya, sehingga pasar menjadi tempat yang potensial untuk digali sebagai sumber penerimaan pemerintah daerah. Selain itu pasar juga dapat mempercepat laju pertumbuhan ekonomi daerah Kota Salatiga.

Berdasarkan data dari Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga diperoleh gambaran bahwa kinerja penerimaan retribusi pasar Kota Salatiga tidak efektif (0,54%) tapi efisien (0,09%). Kriteria menurut Devas (1998) adalah sebagai

berikut : (1) Efektivitas yang tinggi akan tampak jika hasil dari penerimaan retribusi diatas 60 persen dari seluruh potensinya. (2) Efisiensi dikatakan rendah apabila lebih dari 40 persen hasil pemungutan retribusi terpakai untuk biaya pemungutan. Untuk lebih jelasnya lihat Tabel 1.1.

Tabel 1.1.
Efisiensi dan Efektifitas Penerimaan Retribusi Pasar
Dari Kios-Los-PKL Kota Salatiga Tahun 2000-2004

	Penerimaan Retribusi Pasar dari Kios-Los dan PKL	Kriteria
Efektivitas	Tidak Efektif (0,53%)	> 60%
Efisiensi	Efisien (0,09%)	< 40%

Sumber : Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga

Keterangan : Penjelasannya ada pada Lampiran 1.

Menurut data dari Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga penerimaan retribusi pasar Kios-Los dan PKL terdiri dari Penerimaan dari Kios-Los (Retribusi Sampah dan Kebersihan), Retribusi Pasar (Los/Kios, Sewa Kios, DUK/SIP/SP, Lain-lain), Sewa Tanah, Lain-lain (WC Pasar, Inpres Pasar, Listrik Pasar, Adiministrasi) dan PKL. Sedangkan besarnya biaya yang dikeluarkan oleh Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga merupakan hasil upah pungut petugas pemungut retribusi pasar yang besarnya adalah 5% dari jumlah setoran retribusi pasar di Kota Salatiga, yaitu terdiri dari upah pungut kios-los, upah pungut sewa tanah, upah pungut DUK/SIP/SP/BBN, upah pungut sewa WC, upah pungut pasar inpres Pasar, dan upah pungut sihkam. Potensi penerimaan retribusi pasar dari kios-los dan PKL merupakan hasil penjumlahan dari luas pasar Kios-Los dan PKL.

1.2. Perumusan Masalah

Menurut Mardiasmo (2002) di dalam pengelolaan anggaran daerah Kabupaten/Kota haruslah berorientasi pada pencapaian hasil atau sering disebut dengan nama kinerja. Dari Kinerja tersebut haruslah mencerminkan adanya tingkat efisiensi dan efektifitas.

Secara idealnya kinerja penerimaan retribusi pasar di Kota Salatiga haruslah sesuai prinsip anaya tingkat efisiensi dan efektivitas. Kenyataan yang terjadi pada tahun 2000-Agustus 2004 kinerja penerimaan retribusi pasar di Kota Salatiga secara keseluruhan adalah menunjukkan adanya ketidakefektifan di dalam mengelolanya.

Hal ini mengidentifikasikan adanya kinerja penerimaan retribusi pasar yang kurang efektif dan ada beberapa faktor yang mempengaruhi kinerja penerimaan retribusi pasar di kota Salatiga yaitu faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang ikut mempengaruhi kinerjanya.

1.3. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah mengevaluasi kinerja penerimaan retribusi pasar di Kota Salatiga, dengan cara :

- a. Menganalisis tingkat elastisitas penerimaan retribusi pasar kios-los-PKL terhadap jumlah pedagang kios-los-PKL, elastisitas penerimaan retribusi pasar kios-los-PKL terhadap luas pasar kios-los-PKL.
- b. Merumuskan suatu rencana strategi untuk meningkatkan Kinerja Penerimaan Retribusi Pasar di Kota Salatiga.

Adapun kegunaan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat teoritis : dapat dijadikan sebagai bahan referensi bagi Pemerintah Daerah Kota Salatiga khususnya Dinas Pendapatan dan Investasi Daerah dalam menentukan kebijaksanaan yang berkaitan dengan masalah retribusi khususnya retribusi pasar.
2. Manfaat praktis : memberikan informasi bagi semua pihak yang tertarik dan berkepentingan dengan masalah ini, terutama bagi dunia ilmu pengetahuan dapat mengetahui perkembangan peranan retribusi pasar Kota Salatiga dalam melaksanakan Otonomi Daerah.

B A B I I

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN

2.1. Tinjauan Pustaka

2.1.1. Tinjauan Umum Keuangan Negara

Ekonomi Publik atau Ilmu Keuangan Negara adalah bagian dari ilmu ekonomi yang mempelajari tentang kegiatan pemerintah dalam bidang ekonomi terutama mengenai penerimaan dan pengeluaran serta pengaruhnya di dalam perekonomian. (Suparmoko, 1994).

Pemerintah mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian karena pemerintah merupakan penggerak utama dalam proses pembangunan.

Menurut Adam Smith (Guritno Mangkoesoebroto, 1991) fungsi pemerintah adalah :

1. Memelihara pertahanan dan keamanan
2. Menyelenggarakan peradilan
3. Menyediakan barang-barang yang tidak disediakan oleh pihak swasta.

Menurut Deddy Supriady (2001) pada hakikatnya pemerintah mengemban tiga fungsi utama, yaitu :

- a. Fungsi alokasi yang meliputi, antara lain, sumber-sumber ekonomi dalam bentuk barang dan jasa pelayanan masyarakat ;
- b. Fungsi distribusi yang meliputi : pendapatan dan kekayaan masyarakat, pemerataan pembangunan ;
- c. Fungsi stabilitas meliputi : pertahanan-keamanan, ekonomi dan moneter.

Fungsi distribusi dan stabilisasi pada umumnya lebih efektif dilaksanakan oleh pemerintah pusat, sedangkan fungsi alokasi pada umumnya lebih efektif dilaksanakan oleh pemerintah daerah, karena daerah pada umumnya lebih mengetahui kebutuhan dan standar pelayanan masyarakat. Namun dalam pelaksanaannya perlu memperhatikan kondisi dan situasi yang berbeda-beda dari masing-masing wilayah. Dengan demikian pembagian ketiga fungsi tersebut sangat penting sebagai landasan dalam penentuan dasar-dasar perimbangan keuangan antara pemerintah pusat dan pemerintah daerah secara jelas dan tegas.

2.1.2. Keuangan Daerah

Dalam rangka kebijakan keuangan daerah maka diperlukan peranan pemerintah daerah dalam melaksanakan pengelolaan keuangan dan diharapkan dapat terus meningkatkan pendapatan daerah. Karena untuk dapat mewujudkan pembangunan yang mantap dan berkesinambungan diperlukan adanya ketersediaan dan pembiayaan yang besar, baik untuk rutin maupun untuk pembangunan. Sehingga perlu dilakukan berbagai upaya melalui peningkatan dana dari sumber pemerintah ke pemerintah daerah yang berupa APBD maupun melalui peningkatan dana masyarakat. APBD merupakan pencerminan keuangan daerah yang ada di suatu pemerintah daerah dalam membiayai urusan penyelenggaraan pemerintahan dan pembangunan di daerah. Oleh karena itu perlu terus ditingkatkan melalui berbagai program peningkatan dan pengembangan keuangan daerah. Program-program ini meliputi usaha-usaha peningkatan peranan daerah dalam pembangunan daerah, peningkatan efisiensi pembiayaan dalam penyelenggaraan otonomi daerah dan pemantapan manajemen keuangan

daerah (Rustian Kamaludin, 1992). Selain itu keuangan daerah memiliki arti yang sangat penting bagi kestabilan pemerintah. Menurut Alfians (1985) keuangan daerah pada umumnya mempunyai karakteristik sebagai berikut :

1. Sangat minimnya porsi pendapatan daerah yang dapat dimanfaatkan guna kepentingan umum di daerah.
2. Sebagian besar pendapatan daerah berasal dari sumbangan atau subsidi serta bantuan pemerintah pusat.
3. Kontribusi pajak daerah dan PADS lainnya terhadap penerimaan total sangat kecil, karena hampir semua pajak di daerah dijadikan pajak sentral yang dipungut oleh pemerintah pusat.
4. Kontrol yang luas dari pemerintah pusat terhadap keuangan daerah.

Diharapkan semua karakteristik keuangan daerah diatas yang menyebabkan lemahnya peran keuangan daerah, dapat diatasi dengan dikeluarkannya dengan Undang-undang No. 25 Tahun 1999 Tentang Perimbangan Keuangan Pemerintah Pusat dan Daerah yang lebih mengedepankan peran keuangan daerah sebagai sumber pembiayaan utama.

Pemerintah daerah perlu untuk meningkatkan dan menyempurnakan pengelolaan keuangan yang meliputi (Rustian Kamaludin, 1992) :

- a. Mobilisasi dana yang dapat digali dari potensi daerah sendiri secara wajar, tertib dan dengan tetap berwawasan kesatuan dan berlandaskan prinsip otonomi daerah yang lebih nyata dan bertanggungjawab.

- b. Perlu desentralisasi dalam perencanaan, penyusunan program serta pengambilan keputusan dalam memilih proyek-proyek daerah dan pelaksanaannya.
- c. Penyempurnaan pelaksanaan subsidi, bantuan dan pinjaman yang dapat mendorong peningkatan pendapatan pemerintah daerah dan masyarakat daerah setempat.
- d. Peningkatan kemampuan organisasi pemerintah daerah, khususnya di bidang keuangan daerah dan tetap diarahkan untuk mewujudkan otonomi yang nyata dan bertanggungjawab, yang meliputi : personalia, manajemen dan struktur organisasi.
- e. Usaha memperkuat sistim pemantauan daerah yang efektif sehingga dapat mengoptimalkan penggunaan sumber-sumber ekonomi dan dana yang terbatas untuk pembangunan dan pemanfaatan hasil-hasil pembangunan yang optimal.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa pemerintah daerah tidak akan melaksanakan fungsinya dengan efektif dan efisien tanpa biaya yang cukup untuk memberikan pelayanan pembangunan. Keuangan daerah inilah yang merupakan salah satu kriteria untuk mengetahui secara nyata kemampuan daerah dalam mengelola rumah tangganya sendiri (S. Pamudji, 1980).

2.1.3. Target Pendapatan Daerah

Target pendapatan daerah adalah perkiraan hasil perhitungan pendapatan daerah secara minimal dicapai dalam satu tahun anggaran. Agar perkiraan pendapatan daerah dapat dipertanggungjawabkan, di dalam penyusunannya memerlukan perhitungan terhadap faktor-faktor sebagai berikut (Soelarso, 1998) :

- a. Realisasi penerimaan pendapatan daerah dari tahun anggaran yang lalu dengan memperlihatkan faktor pendukung yang menyebabkan tercapainya realisasi tersebut serta faktor-faktor penghambatnya.
- b. Kemungkinan pencairan jumlah tunggakan tahun-tahun sebelumnya yang diperkirakan dapat ditagih minimal 35 persen dari tunggakan sampai dengan tahun lalu
- c. Data potensi objek pajak dan setimasi perkembangan dan perkiraan penerimaan dari penetapan tahun berjalan minimal 80 persen dari penetapan.
- d. Kemungkinan adanya perubahan/penyesuaian, keanekaragaman tariff dan penyempurnaan sistim pungutan.
- e. Keadaan sosial ekonomi dan tingkat kesadaran masyarakat selaku Wajib Pajak/bayar
- f. Kebijakan dibidang ekonomi dan moneter
- g. Perkembangan tersedianya prasarana dan sarana serta biaya pungutan.

Adapun prosedur dalam penyusunan target pendapatan daerah berada dalam waktu satu bulan sebelum RAPBD disusun, maka setiap dinas/instansi penghasil PAD harus sudah menyiapkan Rencana Target Penerimaan PAD kepada Dipenda, dengan tembusan kepada : (a) Biro Keuangan, (b) Bappeda, (c) Inspektorat Wilayah Propinsi/Kabupaten/Kota.

2.1.4. Kriteria Sumber Penerimaan Daerah

Davey (1988) mengemukakan kriteria yang harus dipenuhi dari suatu penerimaan daerah adalah sebagai berikut :

a. Kecukupan dan Elastisitas

Sumber pendapatan daerah harus menghasilkan pendapatan yang besar dalam kaitannya dengan seluruh atau sebagian biaya pelayanan yang dikeluarkan. Jika suatu sumber penerimaan seperti retribusi hanya menghasilkan persentase yang kecil diatas anggaran yang dikeluarkannya, akan banyak menimbulkan kerugian yaitu ongkos pungutan yang menjadi besar, upaya administrasi terbagi-bagi, pembebanan sulit dicapai secara adil dan kesan yang negatif terhadap kemampuan keuangan akan timbul .

b. Pemerataan

Suatu sumber penerimaan seharusnya ditanggung oleh semua golongan dalam masyarakat sesuai dengan konsep keadilan.

c. Kelayakan Administrasi

Suatu sumber penerimaan haruslah didukung dengan administrasi yang memadai yang akan memberikan kemudahan-kemudahan di dalam melakukan perhitungan, pengawasan dan pelayanan pungutan.

2.1.5. Sumber Penerimaan daerah

Berdasarkan UU No. 22 Tahun 1999 tentang Pemerintahan Daerah dalam pasal 79 tertulis bahwa sumber penerimaan daerah terdiri dari, yaitu :

a. Pendapatan Asli Daerah meliputi :

1. Hasil Pajak Daerah ;

2. Hasil Retribusi Daerah ;
 3. Hasil Perusahaan Milik Daerah dan Hasil Pengolahan Kekayaan Daerah yang Dipisahkan ;
 4. Lain-lain Pendapatan Asli Daerah yang Sah ;
- b. Dana Perimbangan meliputi :
1. Bagian Daerah dari penerimaan Pajak Bumi dan Bangunan, Bea Perolehan atas Tanah dan Bangunan, dan Penerimaan dari Sumber Daya Alam ;
 2. Dana Alokasi Umum ; dan
 3. Dana Alokasi Khusus ;
- c. Pinjaman Daerah meliputi :
1. Pinjaman Dalam Negeri ;
 2. Pinjaman Luar Negeri ;
- d. Lain-lain Pendapatan Daerah yang sah.

2.1.6. Retribusi Pemerintah Daerah

Kebijakan memungut bayaran untuk barang dan layanan yang disediakan pemerintah berpangkal pada pengertian efisiensi ekonomi.

Teori ekonomi mengatakan, harga barang atau layanan yang disediakan oleh pemerintah hendaknya didasarkan pada biaya tambahan (*marginal cost*) yaitu biaya untuk melayani konsumen yang terakhir. Dalam hal ini harga akan muncul jika dalam pasar persaingan bebas. Karena sebagian besar layanan pemerintah disediakan dari kedudukan monopoli, maka manfaat ekonomi untuk masyarakat akan paling tinggi jika pemerintah menerapkan harga layanan yang bersangkutan

seolah-olah ada pada pasar bersaing dan memproduksi jasa itu di titik tempat biaya tambahan sama dengan penerimaan tambahan (*marginal revenue*). Harga ini menentukan tingkat permintaan sehingga sesuai dengan penawaran dan akan memberikan isyarat dan sumberdaya yang diperlukan untuk memungkinkan penawaran dinaikkan sesuai dengan permintaan. Pendekatan ini membawa masalah :

- a. Pemerintah mungkin tidak mengetahui penuh susunan biaya layanan bersangkutan untuk menghitung berapa biaya tambahan layanan itu. Meski dengan bahan keterangan yang baik sekalipun, biaya tambahan layanan yang disediakan pemerintah mungkin jauh lebih sulit ditentukan dibandingkan dengan biaya tambahan suatu barang yang dihasilkan pihak swasta.
- b. Ada masalah apakah biaya tambahan diukur dalam jangka pendek atau dalam jangka panjang.
- c. Asas harga sama dengan biaya tambahan mungkin tidak dapat menutup biaya pembelian modal barang.
- d. Upaya menembus biaya melalui pungutan itu sendiri, mungkin berakibat menaikkan harga.
- e. Ada masalah dampak terhadap pihak luar. Layanan yang disediakan pemerintah banyak bersifat campuran antara manfaat masyarakat dan manfaat pribadi (Nick Devas, 1989).

Davey (1988) mengemukakan teori penetapan tarif retribusi yaitu :

1. Retribusi di bawah biaya

Prinsip dasar untuk mengenakan retribusi biasanya menyarankan mereka harus didasarkan pada *total cost* daripada pelayanan yang disediakan. Alasan retribusi di bawah tingkat full cost dan subsidi penerimaan umum adalah sebagai berikut :

- a. Timbul apabila suatu pelayanan pada dasarnya merupakan suatu *public good* yang disediakan karena keuntungan kolektifnya, tetapi suatu retribusi harus dikenakan untuk mendisiplinkan konsumsi.
- b. Subsidi terjadi apabila suatu pelayanan merupakan bagian dari swasta dan sebagian lagi merupakan bagian dari *public good*, dimana hal itu memberikan keuntungan kepada individu pemakai, tetapi konsumsinya perlu didorong untuk kepentingan tabungan atau keuntungan masyarakat.
- c. Pelayanan dimana seluruhnya *private goods* yang dapat disubsidikan jika hal ini merupakan permintaan yang populer dan penguasa enggan menghadapi masyarakat dengan *full cost*-nya
- d. *Private good* mungkin disubsidi, sebab dianggap sebagai suatu kebutuhan dasar manusia dan grup-grup berpenghasilan rendah, setidaknya tidak diharapkan untuk memenuhi *full cost*-nya

2. Retribusi di atas biaya

Dalam beberapahal retribusi mungkin didasarkan pada *recovering* dari *full cost* suatu pelayanan, yaitu atas dasar mencari keuntungan. Ada tiga kasus yang biasanya terjadi dalam kondisi retribusi di atas biaya yaitu :

- a. Retribusi dikenakan untuk tujuan pengaturan yang melibatkan sedikit biaya langsung.

- b. Retribusi mungkin dikenakan di atas tingkat biaya guna memperkuat pengaruh disiplin mereka atas konsumsi.

2.1.7. Retribusi Daerah

Pengertian retribusi menurut Sutrisno P.H.(1981), adalah merupakan pungutan yang dilakukan oleh pemerintah pusat karena seseorang atau badan hukum menggunakan jasa dan barang pemerintah yang langsung dapat ditunjuk. Sedangkan menurut J.B. Kristiadi (1985) retribusi merupakan pungutan langsung yang dikenakan untuk pelayanan tertentu dari pemerintah.

Menurut UU No. 34 Tahun 2000 sebagai perubahan atas UU No. 18 Tahun 1997 Tentang Pajak dan Retribusi Daerah, disebutkan Retribusi Daerah, yang selanjutnya disebut Retribusi, adalah pungutan daerah sebagai pembayaran atas jasa atau pemberian ijin tertentu yang khusus disediakan dan/atau diberikan oleh pemerintah daerah untuk kepentingan orang pribadi atau badan.

2.1.7.1. Ciri-ciri Retribusi Daerah

Ciri-ciri yang terdapat dalam retribusi daerah (Musgrave, 1990) adalah sebagai berikut :

- a. Retribusi dikenakan pada siapa saja menggunakan jasa yang diberikan oleh daerah.
- b. Adanya balas jasa yang langsung dapat diterima oleh si pembayar retribusi.
- c. Bagi yang telah menikmati jasa atau tidak membayar retribusi dapat dikenakan sanksi atau upaya memaksa.
- d. Retribusi dipungut oleh daerah berdasarkan UU dan peraturan pelaksanaannya.

Menurut Josef Riwu Kaho (1988) ada ciri-ciri mendasar dari retribusi, yaitu sebagai berikut :

- a. Retribusi dipungut oleh negara ;
- b. Dalam pungutan terdapat paksaan secara ekonomis ;
- c. Ada kontraprestasi yang secara langsung dapat ditunjuk ;
- d. Retribusi dikenakan pada setiap orang yang mempergunakan jasa-jasa yang disiapkan negara.

2.1.7.2. Dasar-dasar Pemungutan Retribusi Daerah

Dasar hukum pemungutan retribusi daerah, yaitu :

- a. Pasal 23 UUD 1945
- b. UU No. 18 Tahun 1997 Tentang Pajak Daerah dan Retribusi Daerah
- c. UU No. 34 Tahun 2000 Tentang Perubahan Atas UU No. 18 Tahun 1997 Tentang Pajak Daerah dan Retribusi Daerah
- d. UU No. 22 Tahun 1999 Tentang Pemerintah Daerah
- e. UU No. 25 Tahun 1999 Tentang Perimbangan Keuangan Antara Pemerintah Pusat dan Daerah
- f. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 66 Tahun 2001 Tentang Retribusi Daerah.
- g. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 105 Tahun 2000 Tentang Pengelolaan dan Pertanggung Jawaban Keuangan Daerah.

2.1.7.3. Alasan Pengenaan Retribusi Daerah

Pungutan retribusi langsung atas konsumen biasanya dikenakan karena satu atau lebih pertimbangan-pertimbangan sebagai berikut (Davey, 1988) :

- (a). Apakah pelayanan tersebut merupakan barang-barang umum atau pribadi, mungkin pelayanan tersebut dapat disediakan kepada setiap orang dan oleh karena itu tidak wajar untuk membebankan biaya-biaya tersebut kepada pembayar-pembayar pajak yang tidak mendapatkan jasa/barang tersebut.
- (b). Suatu jasa dapat melibatkan suatu sumber yang langka atau mahal dan perlunya disiplin konsumsi masyarakat.
- (c). Mungkin ada bermacam-macam variasi didalam konsumsi individu, yang berkaitan setidaknya-tidaknya untuk memilih daripada memerlukan.
- (d). Jasa-jasa dapat digunakan untuk kegiatan-kegiatan mencari keuntungan disamping memuaskan kebutuhan-kebutuhan individu dalam negeri.
- (e). Retribusi dapat menguji arah dan skala dari permintaan masyarakat akan jasa, dimana kebutuhan pokok atau bentuk-bentuk dan standar-standar dari penyediaan tidak dapat dengan tegas ditentukan.

2.1.7.4. Faktor-faktor Penentu Tinggi Rendahnya Penerimaan Retribusi Daerah

Faktor-faktor yang berpengaruh terhadap tinggi rendahnya penerimaan retribusi daerah, seperti yang dikemukakan oleh R. Soedargo (1964) adalah sebagai berikut :

- a. Faktor Jumlah Subjek Retribusi Daerah

Sesuai dengan sifatnya maka retribusi daerah hanya dikenakan kepada mereka yang telah memanfaatkan jasa pelayanan pemerintah daerah. Karena semakin banyak orang yang memanfaatkan jasa pelayanan pemerintah daerah maka penerimaan daerah dari retribusi juga semakin besar, hal ini dapat dilihat dari perkembangan ekonomi daerah tersebut.

b. Faktor Jenis dan Jumlah Retribusi Daerah

Dengan perkembangan ekonomi yang semakin baik dari suatu daerah akan meningkatkan kemampuan pemerintah daerah untuk menyediakan jasa pelayanan kepada warganya. Semakin banyak jasa pelayanan yang ditawarkan kepada masyarakat akan semakin besar pula pungutan yang ditarik dari warga masyarakatnya.

c. Faktor Tarif Retribusi Daerah

Besarnya tarif retribusi daerah yang diterapkan sangat berpengaruh terhadap penerimaan retribusi daerah. Jika tarif retribusi daerah yang dikenakan kepada masyarakat tinggi maka penerimaan retribusi akan semakin meningkat.

d. Faktor Efektivitas Pungutan Retribusi Daerah

Dalam melaksanakan pungutan retribusi daerah, tidak dapat dipisahkan kemampuan aparat pelaksana pungutan, semakin tinggi kemampuan pelaksana pungutan maka semakin tinggi pula tingkat efektivitas pungutan, yang pada akhirnya akan menaikkan jumlah penerimaan daerah.

2.1.7.5. Perkiraan Biaya Retribusi Daerah

Dasar dari retribusi daerah adalah *cost recovery*. Kebijakan mengenai besarnya retribusi dapat diambil kurang dari *full cost*, melibatkan suatu kontribusi

dari atau kepada penerimaan umum secara berturut-turut. Kebutuhan utama dari kebijakan retribusi adalah untuk mendefinisikan atau mengkalkulasikan *full cost* dari pelayanan. Hal ini menyangkut (Davey, 1988) :

- a. Pengeluaran apa yang dapat dihubungkan sebagai biaya bagi pelayanan tertentu.
- b. Apakah biaya-biaya dikalkulasikan sesuai dengan pengeluaran yang sebenarnya dari suatu unit pelayanan tertentu atau berdasarkan rata-rata pelayanan bersama.
- c. Di dalam perkiraan biaya adalah apakah biaya modal dimasukkan dengan dasar apa.

Argumen *marginal cost* untuk keseimbangan retribusi adalah (Davey, 1988):

- a. Sejauh mana suatu pelayanan memenuhi kebutuhan;
- b. Tingkat dimana konsumen individu memilih keadaan lokasi yang mempengaruhi biaya daripada pelayanan yang mereka gunakan.

2.1.7.6. Maksimalisasi Penerimaan Retribusi

Maksimalisasi penerimaan retribusi merupakan prinsip optimasi melalui output, yaitu memaksimalkan penerimaan retribusi dengan kendala anggaran biaya yang selama ini dikeluarkan untuk mencapai hasil. Menurut Syamsi Ibnu (1991) dari segi output (hasil) efisiensi berorientasi pada produktivitas, yang akan tercapai jika ada pengorbanan yang sama, dapat dicapai hasil yang lebih tinggi (Syafrie Daud, 2000).

Maksimalisasi output (*Output Maximalitation*) dalam hal ini maksimaliasi penerimaan retribusi dengan diketahui anggaran biaya total TC

adalah sebuah kinerja administrasi penerimaan daerah yang diasumsikan memilih kombinasi input untuk memakimumkan output total (retribusi yang diterima). Ada dua tolak ukur yang dapat digunakan untuk menilai maksimalisasi output yaitu daya guna efisien) dan hasil guna (efektivitas) pajak dan retribusi (Devas, 1989).

Budiono (1986) menyebutkan bahwa dalam teori ekonomi diambil pula suatu asumsi dasar mengenai sifat dari fungsi produksi yang tunduk pada suatu hukum yang disebut *The Law of Diminishing Return*. Hukum ini mengatakan bahwa bila satu macam input ditambah penggunaannya sedang input yang lain tetap maka tambahan output yang dihasilkan setiap penambahan satu unit input ditambahkan tadi mula-mula menaik, tapi kemudian seterusnya menurun, bila input tersebut terus ditambah.

2.1.7.7. Jenis dan Kriteria Retribusi Daerah

Berdasarkan UU No. 34 Tahun 2000, retribusi daerah dibagi dalam tiga jenis, yaitu :

- a. Retribusi Jasa Umum
- b. Retribusi Jasa Usaha
- c. Retribusi Perizinan Tertentu

Kriteria masing-masing jenis retribusi daerah adalah sebagai berikut :

1. Retribusi Jasa Umum

- Retribusi Jasa Umum bersifat bukan pajak dan bersifat bukan retribusi jasa usaha atau retribusi perizinan tertentu;
- Jasa yang bersangkutan merupakan kewenangan daerah dalam melaksanakan desentralisasi;

- Jasa tersebut memberikan manfaat khusus bagi orang pribadi atau badan yang diharuskan membayar retribusi, di samping untuk melayani kepentingan dan kemanfaatan umum;
- Jasa tersebut layak untuk dikenakan retribusi;
- Retribusi tidak bertentangan dengan kebijakan nasional penyelenggaraannya;
- Retribusi dapat dipungut secara efektif dan efisien, serta merupakan salah satu sumber pendapatan daerah yang potensial; dan
- Pemungutan retribusi memungkinkan penyediaan jasa tersebut dengan tingkat dan/ atau kualitas pelayanan yang lebih baik.

2. Retribusi Jasa Usaha

- Retribusi jasa usaha bersifat bukan pajak dan bersifat bukan retribusi jasa usaha atau retribusi perizinan tertentu;
- Jasa yang bersangkutan adalah jasa yang bersifat komersial yang seyogyanya disediakan oleh sektor swasta tetapi belum memadai atau terdapat harta yang dimiliki/dikuasai daerah yang belum dimanfaatkan secara penuh oleh pemerintah daerah.

3. Retribusi Perijinan Tertentu

- Perizinan tersebut termasuk kewenangan pemerintahan yang diserahkan kepada daerah dalam rangka asas desentralisasi;
- Perizinan tersebut benar-benar diperlukan guna melindungi kepentingan umum; dan

- Biaya penyelenggaraan izin dan biaya untuk menanggulangi dampak negatif dari pemberian izin tersebut cukup besar sehingga layak dibiayai dari retribusi perizinan.

2.1.7.8. Jenis-Jenis Retribusi Daerah di Kota Salatiga

Jenis-jenis retribusi daerah yang dipungut di Kota Salatiga sampai tahun anggaran 2001 adalah : uang dispensasi jalan/jembatan, uang pangkalan, uang pemeriksaan/pembantaian, uang sewa tanah/bangunan, uang sepadan/ijin bangunan, uang penguburan, uang terminal, rumah sakit dan balai pengobatan, puskesmas; pasar, parkir, sampah/kebersihan lainnya, ijin pekerjaan pemborongan, pengeluaran hasil ternak dan unggas, administrasi ktp, surat jalan, akte kelahiran.

2.1.8. Retribusi Pasar

Pasar adalah suatu tempat yang disediakan dan atau ditetapkan oleh Kepala Daerah, sebagai tempat jual beli umum dan secara langsung memperdagangkan barang dan jasa (Pasal 1 Perda Kota Salatiga No. 10 Tahun 1998 Tentang Retribusi Pasar).

Pemungutan retribusi pasar diatur dalam peraturan daerah. Semua penerimaan dari retribusi pasar ini diserahkan kepada kas daerah. Besarnya tarif retribusi pasar bervariasi menurut kelas dan luas tempat yang digunakan (Pasal 6 Perda Kota Salatiga No. 10 Tahun 1998 Tentang Retribusi Pasar).

Pembayaran retribusi pasar dilakukan secara kontan oleh pedagang kepada petugas yang berwenang (Pasal 14 Ayat 1 Perda Kota Salatiga No. 10 Tahun 1998 Tentang Retribusi Pasar).

2.1.8.1. Klasifikasi Retribusi Pasar

Klasifikasi retribusi pasar menurut Goedhart (1975) adalah sebagai berikut :

- a. Menurut sifat prestasi negara, retribusi pasar adalah retribusi untuk penggunaan berbagai bangunan. Pedagang sebagai pembayar retribusi pasar menerima prestasi dari pemerintah daerah berupa penggunaan bangunan pasar maupun fasilitas lain yang disediakan oleh pemerintah.
- b. Menurut cara menentukan jumlah pungutan, retribusi pasar, variabel jumlah pungutan tersebut tergantung dari kelas pasar, luas kios, golongan dagang serta tempat bedagang.
- c. Menurut cara pembayaran, retribusi pasar termasuk retribusi kontan. Pemakai jasa bukan kios menggunakan sistem pembayaran harian atau mingguan.

2.1.8.2. Faktor yang Mempengaruhi Retribusi Pasar

Faktor-faktor yang mempengaruhi retribusi pasar menurut Soejamto (1992) adalah sebagai berikut :

(a). Subjek dan Objek Retribusi

Subjek dan objek retribusi akan menentukan besarnya "*tax base*" yang digunakan sebagai dasar untuk menentukan besar kecilnya beban retribusi yang harus dibayar oleh subjek retribusi. Subjek retribusi disini adalah para pedagang yang berjualan di dalam pasar dan berada di sekitar pasar. Objek retribusi yang dimaksud adalah lokasi pasar, lokasi kios, los dan dasaran.

(b). Tarif Retribusi

Dalam penentuan tarif retribusi harus bersifat progresif, dalam retribusi pasar progresifitas berdasarkan pada lokasi atau tempat untuk berdagang, pemakaian tempat berdagang, lokasi berdagang dalam kategori strategis dan non strategis yang ditentukan oleh letak tempat, yang berada di bangunan utama, los terbuka atau dasaran terbuka serta luas tempat yang digunakan oleh pedagang.

(c). Sistem Pemungutan Retribusi

Pemungutan retribusi yang baik tidak terlepas dari prinsip-prinsip pemungutan. Prinsip-prinsip pemungutan pajak/retribusi yang digunakan oleh Adam Smith (Soeparmoko, 1996) atau lebih dikenal dengan *Smith's Canons* yaitu :

1. Prinsip Keadilan (*Equity*)

Yaitu adanya kesamaan manfaat, kesamaan riil yang diterima dan keadilan dalam kemampuan membayar retribusi.

2. Prinsip Kepastian (*Certainty*)

Yaitu persyaratan administrasi atau prinsip kepastian hukum, artinya pungutan hendaknya bersifat tegas, jelas dan pasti bagi pemakai jasa yang meliputi besarnya tarif, waktu pemungutan, petugas pemungut, tempat pembayaran dan lain-lain. Hal ini akan mempermudah pembayar, petugas, dan pemerintah dalam membuat laporan.

3. Prinsip Kelayakan (*Convenience*)

Yaitu pungutan yang dilakukan hendaknya pada waktu yang tepat dan menyenangkan. Dan tarif yang ditetapkan hendaknya jangan terlalu menekan subyek penderita.

4. Prinsip Ekonomi (*Economy*)

Yaitu perlu diperhatikan tentang efisiensi dan efektifitas dalam penarikan retribusi.

2.1.9. Cara Perhitungan Untuk Kinerja Penerimaan Retribusi Pasar

2.1.9.1. Elastisitas

Elastisitas merupakan suatu indeks (bilangan) yang menggambarkan hubungan kuantitatif antara variabel dependen dengan variabel independen, dengan demikian elastisitas dapat didefinisikan sebagai persentase perubahan variabel dependen sebagai akibat perubahan variabel independen sebesar satu persen, selain itu elastisitas dapat bermanfaat untuk mengetahui derajat “kepekaan” variabel dependen terhadap perubahan variabel independen (Soeratno, 2000). Elastisitas tidak memiliki satuan nilai, seperti rupiah, kilogram atau liter.

Menurut Sadono Sukirno (1982) pengukuran kuantitatif yang menunjukkan sampai di mana besarnya pengaruh perubahan harga ke atas perubahan permintaan dinamakan dengan elastisitas permintaan. Selain itu perubahan harga juga menimbulkan akibat yang berbeda ke atas jumlah penawaran barang dan ukuran kuantitatif dari perubahan jumlah barang yang ditawarkan dinamakan elastisitas penawaran.

Jenis-jenis elastisitas adalah (Soeratno, 2000) :

1). Elastisitas Permintaan (elastisitas harga)

Koefisien elastisitas harga suatu barang merupakan proporsi perubahan jumlah barang yang diminta dibagi dengan proporsi perubahan harga barang tersebut, atau dapat ditulis sebagai berikut :

$$E_p = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q}$$

Sehubungan dengan elastisitas, sifat suatu barang dalam kaitannya dengan perubahan harga barang dapat dibedakan menjadi tiga, yaitu :

- a. elastis ($E_p > 1$), apabila harga berubah 1% jumlah barang yang diminta berubah lebih dari 1%.
- b. inelastis ($E_p < 1$), apabila harga berubah 1% jumlah barang yang diminta berubah kurang dari 1%.
- c. uniter ($E_p = 1$), apabila harga berubah 1% jumlah barang yang diminta berubah 1%.

2). Elastisitas Pendapatan

Koefisien elastisitas pendapatan (*Income Elasticity of Demand*) mengukur persentase perubahan jumlah barang yang dibeli sebagai akibat persentase perubahan pendapatan konsumen. Secara matematis pengertian di atas dapat dinyatakan dengan persamaan di bawah ini.

$$E_I = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta I} = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta I/I} = \frac{\Delta Q}{\Delta I} \times \frac{I}{Q}$$

dimana : I adalah pendapatan konsumen dan E_I adalah elastisitas pendapatan.

Jenis barang yang dibeli, yaitu : barang normal, barang inferior atau barang mewah, akan menentukan nilai koefisien elastisitas. Apabila E_I bernilai negatif, jenis barang adalah barang inferior. Jika E_I bernilai positif, barang yang dibeli adalah barang normal. Barang normal biasanya mewah jika $E_I > 1$.

3). Elastisitas Silang

Koefisien elastisitas silang (*Cross Elasticities of Demand*) mengukur persentase perubahan jumlah barang (misalnya X) yang dibeli sebagai akibat persentase perubahan harga barang yang lain (misalnya Y). Pernyataan tersebut secara matematis dapat dinyatakan dengan persamaan di bawah ini.

$$E_I = \frac{\Delta Q_x}{\Delta P_y} \times \frac{P_y}{Q_x}$$

Besarnya koefisien elastisitas silang akan menentukan sifat hubungan antara kedua barang. Hubungan kedua barang dapat bersifat substitusi (saling mengganti) atau komplementer (saling melengkapi). Nilai $E_{xy} > 0$ berarti antara barang X dan Y mempunyai hubungan yang dapat saling mengganti (substitusi). Jika X dan Y mempunyai hubungan yang saling melengkapi (komplementer) nilai $E_{xy} < 0$.

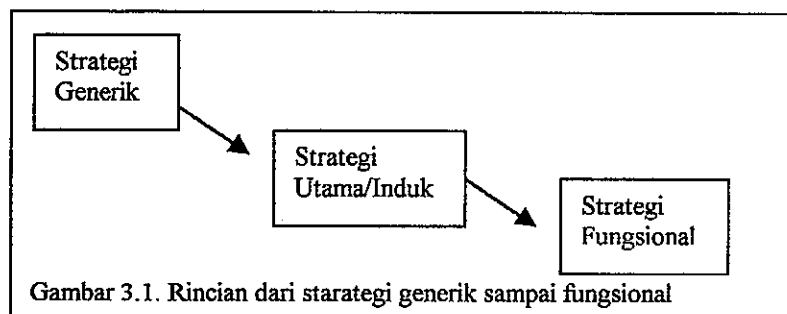
2.1.9.2. Analisis SWOT

A. Pengertian Strategi

Hamel dan Prahalad (1995) dalam Husein Umar (2003) mendefinisikan strategi merupakan tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan di masa depan.

B. Klasifikasi Strategi

Menurut Husein Umar (2003) strategi generik akan dijabarkan menjadi strategi utama/induk, selanjutnya akan dijabarkan ke dalam strategi fungsional (seperti terlihat dalam Gambar 3.1.)



C. Strategi Generik

Menurut Fred R. Davis dalam Husein Umar (2003) pada prinsipnya strategi generik dapat dikelompokkan atas empat kelompok strategi, yaitu :

1. Strategi Integrasi Vertikal (*Vertical Integration Strategy*)

Strategi ini menghendaki agar melakukan pengawasan yang lebih terhadap distributor, pemasok atau pesaing.

2. Strategi Intensif (*Intensif Strategy*)

Strategi ini memerlukan usaha-usaha yang intensif untuk meningkatkan posisi persaingan yang ada.

3. Strategi Diversifikasi (*Diversification Strategy*)

Strategi ini dimaksudkan untuk menambah produk-produk baru.

4. Strategi Bertahan (*Defensive Strategy*)

Strategi ini bermaksud untuk melakukan tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang besar (kebangkrutan).

D. Strategi Utama Fred R. David

1. Macam-macam strategi utama

Jabaran strategi utama dari strategi generik Fred R. Davis dapat dijelaskan dalam Tabel 2.1.

Tabel 2.1.
Strategi Utama Fred R. Davis

Strategi Generik	Strategi Utama
Strategi Integrasi Vertikal (<i>Vertical Integration Strategy</i>)	<ul style="list-style-type: none"> Strategi Integrasi ke Depan (<i>Forward Integration Strategy</i>) Strategi Integrasi ke Belakang (<i>Backward Integration Strategy</i>) Strategi Integrasi Horisontal (<i>Horizontal Integration Strategy</i>)
Strategi Intensif (<i>Intensive Strategy</i>)	<ul style="list-style-type: none"> Strategi Pengembangan Pasar (<i>Market Dev. Strategy</i>) Strategi Pengembangan Produk (<i>Product Dev. Strategy</i>) Strategi Penetrasi Pasar (<i>Market Penetration Strategy</i>)
Strategi Diversifikasi (<i>Diversification Strategy</i>)	<ul style="list-style-type: none"> Strategi Diversifikasi Konsentrik (<i>Concentric Divers. Strategy</i>) Strategi Diversifikasi Konglomerat (<i>Conglomerate Divers. Strategy</i>) Strategi Diversifikasi Horisontal (<i>Horizontal Divers. Strategy</i>)
Strategi Bertahan (<i>Diversive Strategy</i>)	<ul style="list-style-type: none"> Strategi Usaha Patungan (<i>Joint Venture. Strategy</i>) Strategi Penciutan Biaya (<i>Retrenchment. Strategy</i>) Strategi Penciutan Usaha (<i>Divestiture Strategy</i>) Strategi Likuidasi (<i>Likuidation Strategy</i>)

Sumber : Husein Umar, 2003

Penjelasan :

a). Kelompok Strategi Integrasi Vertikal

1. *Forward Integration Strategy*

Strategi ini menghendaki agar mempunyai kemampuan yang besar terhadap para distributor atau pengecer.

2. *Backward Integration Strategy*

Strategi ini merupakan strategi terhadap pengawasan bahan baku.

3. *Horizontal Integration Strategy*

Strategi ini dimaksudkan untuk meningkatkan pengawasan terhadap para pesaing.

b). **Strategi Intensif Kelompok**

Strategi penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk adalah tiga strategi yang dikelompokkan ke dalam strategi *intensive*. Disebut demikian karena strategi-strategi ini dalam implementasinya memerlukan usaha-usaha intensif untuk meningkatkan posisi persaingan melalui produk yang ada. Ketiga strategi intensif ini dipaparkan sebagai berikut :

1. *Market Penetration Strategy*

Strategi ini berusaha untuk meningkatkan *market share* suatu produk atau jasa melalui usaha pemasaran yang lebih besar.

Jadi tujuan strategi ini adalah meningkatkan pangsa pasar dengan usaha pemasaran yang maksimal.

2. *Market Development Strategy*

Strategi ini bertujuan untuk memperkenalkan produk atau jasa yang ada sekarang di daerah yang secara geografis merupakan daerah yang baru.

3. *Product Development Strategy*

Strategi ini bertujuan untuk memperkenalkan produk atau jasa yang ada sekarang di daerah yang secara geografis merupakan daerah yang baru.

c). Kelompok Strategi Diversifikasi

Ada tiga tipe untuk strategi diversifikasi, yaitu *Concentric Diversification*, *Horizontal Diversifikation* dan *Conglomerate Diversifikation*. Ketiga macam strategi akan dipaparkan sebagai berikut :

1. *Concentric Diversification Strategy*

Strategi ini dapat dilaksanakan dengan cara menambah produk dan jasa yang baru tetapi masih saling berhubungan.

2. *Horizontal Diversifikation Strategy*

Strategi ini dilakukan dengan menambah produk barang dan jasa pelayanan yang baru tetapi tidak saling berhubungan untuk ditawarkan pada para konsumen yang ada sekarang.

3. *Conglomerate Diversification Strategy*

Strategi dengan menambah produk atau jasa yang tidak saling berhubungan.

d). Kelompok Strategi Bertahan

Strategi bertahan terdiri atas: *Joint Venture Strategy*, *Retrechment Strategy* dan *Divestiture Strategy* atau *Liquidation*. Ketiga macam strategi akan dipaparkan sebagai berikut :

1. *Joint Venture Strategy*

Strategi dengan membentuk suatu badan usaha untuk tujuan kapitalisasi modal.

2. *Retrechment Strategy* atau Strategi *Turnround*

Tujuan strategi ini adalah menghemat biaya agar keuntungan dapat dipertahankan.

3. *Divestiture Strategy*

Strategi ini dilakukan dengan cara menjual satu divisi dalam rangka penambahan modal dari suatu rencana investasi atau menindaklanjuti strategi akuisisi yang telah diputuskan proses selanjutnya.

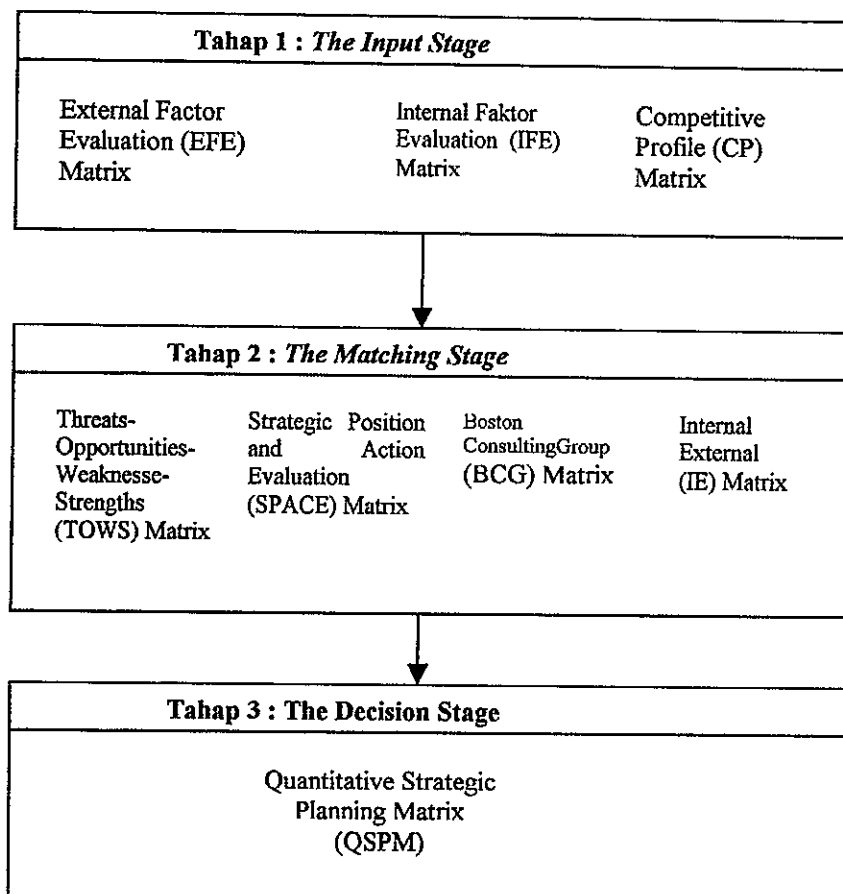
4. *Liquidation Strategy*

Menjual seluruh aset yang dapat dihitung disebut *liquidation*. Strategi liquidation merupakan pengakuan suatu kegagalan. Strategi ini bertujuan untuk menutup kegiatan usaha.

2. **Cara Menentukan Strategi Utama**

Menurut Fred R. Davis dalam Husein Umar (2003), cara menentukan strategi utama adalah dengan melakukan tiga tahapan kerangka kerja dengan matriks sebagai model analisisnya. Perangkat atau alat yang berbentuk matriks itu telah disesuaikan dengan segala ukuran dan tipe organisasi badan usaha/instansi, sehingga alat tersebut dapat dipakai untuk membentuk strategi dalam mengidentifikasi, mengevaluasi dan memilih strategi yang paling tepat.

Bagan 2.1.
Cara Penentuan Strategi Utama



Sumber : Huscini Umar, 2003

Penjelasan :

Tahap 1 dari kerangka kerja perumusan strategi ini terdapat tiga macam matriks, yaitu *EFE matrix*, *IFE Matrix* dan *CP Matrix*. Ketiga matriks ini disebut juga sebagai *Input Stage* karena bertugas menyimpulkan informasi dasar yang dapat diperlukan untuk merumuskan strategi.

Tahap 2, disebut sebagai *Matching Stage*, berfokus pada pembangkitan strategi alternatif yang dapat dilakukan melalui penggabungan faktor

eksternal dan internal. Teknik pada Tahap 2 ini mencakup *TOWS/SWOT Matrix*, *SPACE Matrix*, *BCG Matrix*, *IE Matrix* dan *Grand Strategy Matrix*.

Tahap 3, disebut sebagai *Decision Stage*, hanya terdiri dari satu teknik yaitu *Quantitative Strategic Planning Matrix*. QSPM ini menggunakan input informasi dari Tahap 1 untuk mengevaluasi secara objektif strategi alternatif hasil Tahap 2 yang dapat diimplementasikan, sehingga dapat memberikan suatu basis objektif bagi pemilihan strategi-strategi yang paling tepat.

2.1.10. Studi Empiris Terdahulu

Untuk mendukung penelitian yang akan dilakukan, maka ada beberapa penelitian terdahulu yang ada relevan dengan penelitian ini. Penelitian terdahulu bertujuan untuk membandingkan dan memperkuat hasil analisis yang dilakukan. Beberapa peneliti telah meneliti tentang pajak dan retribusi dengan alat analisis perhitungan yang berbeda, seperti efisiensi, efektivitas, elastisitas dan SWOT, dsb.

Agung Riyadi, Anton Agus Setyawan dan Didit Purnomo (2002) melakukan penelitian yang berjudul “Potensi Pajak dan Retribusi Daerah di Kabupaten Sukoharjo”. Penelitian ini diajukan kepada The Iris Centre of The University Research Corporation International University of Maryland. Teknik analisis data adalah setiap pajak dan retribusi diberi nilai antara -2, -1, +1 dan +2, didasarkan atas besaran hasil, keadilan, efisien, kemampuan melaksanakan dan kesesuaian sebagai penerimaan daerah. Nilai -2 menunjukkan bahwa suatupungutan pajak dan retribusi sangat tidak berpotensi, sedangkan nilai -1 menunjukkan tidak

berpotensi, nilai +1 menunjukkan berpotensi, sedangkan nilai +2 menunjukkan sangat berpotensi. Hasil penelitiannya adalah sebagai berikut :

- a. Semua pajak dan retribusi daerah di Kabupaten Sukoharjo memiliki potensi efisiensi, ekonomi, keadilan dan kesesuaian sebagai sumber penerimaan daerah.
- b. Berdasarkan potensi hasil dan kemampuan ada 7 pajak dan retribusi yang tidak berpotensi, yaitu pajak reklame, pajak penerangan jalan umu, pajak pengelolaan galian golongan C, retribusi pelayanan kesehatan, retribusi rumah potong hewan, retribusi penyebrangan di atas air, retribusi izin penggunaan tanah dan retribusi izin gangguan.
- c. Faktor-faktor yang mempengaruhi kemampuan penerimaan dari pajak dan retribusi daerah adalah perkembangan demografi, seperti jumlah penduduk dan rumah tangga, ciri khas daerah, ciri khas ekonomi (dilihat dari pertumbuhan ekonomi daerah), perilaku ekonomi dan organisasi aparat pemerintah daerah pelaksana pemungutan pajak dan retribusi daerah.

Mulyanto (2002) meneliti tentang Potensi Pajak dan Retribusi Daerah di Kawasan Subosuko Wonosraten Propinsi Jawa Tengah. Teknik analisis yang digunakan : 1) *Collection Ratio* (CR), digunakan untuk menghitung rerata rasio dari anggaran pendapatan daerah (pajak dan retribusi) dengan tingkat realisasi. 2) Model pertumbuhan, digunakan untuk menghitung pertumbuhan pendapatan daerah dari tahun ke tahun. 3) Model kontribusi, digunakan untuk menghitung proporsi dari tiap komponen pendapatan daerah dari total pendapatan daerah. 4)

Matriks potensi dari pendapatan daerah. Perhitungannya dilakukan pada masa sebelum maupun sesudah diberlakukannya UU No. 18 Tahun 1997.

Hasil penelitiannya adalah sebagai berikut : *Pertama*, pada era sebelum ditetapkan UU No. 18 Tahun 1997, ada 12 jenis pajak dan 19 jenis retribusi daerah yang CR-nya $< 100\%$, sedangkan setelah ditetapkan UU No. 18 Tahun 1997, ada 5 jenis pajak dan 10 jenis retribusi. *Kedua*, jenis pajak dan retribusi yang mempunyai nilai pertumbuhan yang negatif pada era ditetapkan UU No. 18 Tahun 1997, ada 10 jenis pajak dan 20 jenis retribusi. Sedangkan pada era setelah ditetapkan UU No. 18 Tahun 1997 terdapat 5 jenis pajak dan 16 jenis retribusi. *Ketiga*, sebelum ditetapkan UU No. 18 Tahun 1997 yang mempunyai kontribusi cukup besar ($\geq 5\%$) terdapat 5 jenis pajak dan 12 jenis retribusi. Sedangkan setelah ditetapkan UU No. 18 Tahun 1997 terdapat 6 jenis pajak dan 10 jenis retribusi. *Keempat*, terdapat 4 jenis pajak dan 7 jenis retribusi yang mempunyai kualifikasi sebagai pajak dan retribusi berkategori prima pada era sebelum ditetapkan UU No. 18 tahun 1997, sedangkan setelah ditetapkan UU No. 18 Tahun 1997 terdapat 1 jenis pajak dan 4 jenis retribusi. *Kelima*, upaya pengkajian terhadap potensi PAD khususnya untuk pos pajak dan retribusi memegang peranan yang sangat penting bagi pemerintah daerah dalam merencanakan dan menyusun target pendapatan dalam APBD.

Sumirat (2002) meneliti tentang Analisis Kinerja dan Faktor-faktor yang mempengaruhi Penerimaan Retribusi Terminal di Kota Semarang. Alat analisis yang digunakan adalah efisiensi, efektivitas, OLS. Hasil penelitiannya adalah sebagai berikut :

- a. Pemungutan retribusi terminal di Kota Semarang kinerjanya sangat rendah, yaitu tidak efisien dan tidak efektif. Artinya pembiayaan pemungutan retribusi terminal menyerap porsi angat besar dari total penerimaannya, sedangkan penerimaan retribusi terminal sangat rendah dibandingkan potensi yang dimiliki terminal di Kota Semarang.
- b. Jumlah penumpang secara signifikan berpengaruh positif terhadap retribusi terminal di Kota Semarang. Jika jumlah penumpang yang menggunakan terminal naik maka peningkatan retribusi terminal naik pula.
- c. Jumlah kendaraan pribadi mempunyai nilai koloniariti yang tinggi, sehingga di drop dari analisis. Karena didrop dari regresi, maka hasilnya tidak dapat diinterpestasikan. Meskipun sebelumnya didrop (regresi skenario I dan II), menunjukkan jumlah kendaraan pribadi yang tidak signifikan berpengaruh positif terhadap penerimaan retribusi terminal di Kota Semarang. Tapi karena nilai kolineraitasnya tinggi, maka diregresi lagi tanpa variabel jumlah kendaraan pribadi (didrop dari analisis regresi). Salah satu factor penyebab tingginya koloneraitas adalah terbatasnya dana penelitian.
- d. PBB mempunyai nilai koleniaritas yang tinggi, sehingga didrop dari analisis. Karena didrop dari analisis regresi maka hasilnya tidak dapat diinterpretasikan. Meskipun sebelum didrop (regresi skenario I) menunjukkan tidak signifikan berpengaruh positif terhadap penerimaan retribusi terminal di Kota Semarang. Tapi karana nilai kolinearitasnya tinggi, maka diregresi lagi tanpa variabel PDRB (didrop dari analisis

regesi). Salah satu penyebab tingginya kolineritas adalah terbatasnya dana penelitian.

- e. Tingkat keterawatan dan pelayanan di terminal secara signifikan berpengaruh positif terhadap retribusi terminal di Kota Semarang. Jika keterawatan dan pelayanan di terminal naik maka retribusi terminal naik juga.

Tatik Yuliningsih (2002) meneliti tentang Efektivitas Pemungutan Retribusi Pasar Kabupaten Purbalingga. Penelitian ini menggunakan analisis efektifitas dan elastisitas retribusi pasar terhadap PDRB. Perhitungan potensi pada perhitungan efektifitas yang digunakan adalah kios, los dan halaman/pelataran. Kesimpulan dari penelitian tersebut adalah :

- a. Penerimaan retribusi pasar Kabupaten Purbalingga selama tahun anggaran 197/1998-1999/2000 (sebelum otonomi daerah) belum efektif. Ini terlihat rata-rata efektifitas pemungutan retribusi pasar yaitu sebesar 45,73 persen tiap tahunnya. Angka tersebut relatif rendah karena masih dibawah 60 persen dari seluruh potensi retribusi pasar. Setelah diberlakukannya otonomi daerah tahun 2000 efektifitasnya menjadi 48,19 persen. Kemudian tahun 2001 meningkat tajam menjadi sebesar 76,39 persen, yang berarti pada tahun 2001 penerimaan retribusi pasar sudah efektif.
- b. Elastisitas penerimaan retribusi pasar terhadap PDRB menunjukkan hubungan yang elastis yaitu rata-rata sebesar 2,02 persen pertahun selama kurun waktu 1997/1998-2001. Hal ini berarti bahwa setiap kenaikan 1 persen dari PDRB akan menyebabkan kenaikan penerimaan retribusi pasar sebesar 2,02 persen.

Sri Teguh Pambudi (1999) meneliti tentang Analisis Penentuan Tarif Retribusi Pasar (Kasus Pasar Induk Brebes Daerah Kabupaten Brebes). Kesimpulan dari penelitian mengatakan bahwa retribusi pasar di Pasar Induk Brebes merupakan salah satu sumber keuangan daerah di daerah Kabupaten Brebes. Salah satu faktor yang mempengaruhi besarnya penerimaan dari retribusi pasar adalah tarif retribusi pasar yang dikenakan kepada setiap pedagang yang memanfaatkan pasar dan fasilitasnya tersebut. Tarif retribusi pasar di Kabupaten Brebes ditetapkan dengan Perda dan cara penentuan tarif dilakukan dengan mempertimbangkan :1) kemampuan ekonomi masyarakat, 2) tarif retribusi pasar di daerah lain, 3) tingkat inflasi yang berlaku di daerah. Dengan tarif yang berlaku saat ini, penerimaan retribusi pasar di pasar induk Brebes mengalami peningkatan terutama sepuluh tahun terakhir. Retribusi pasar mempunyai peningkatan/pertumbuhan penerimaan sebesar 10,87% rata-rata per tahun, yaitu Rp. 320.224.000 tahun 1989/1990 menjadi Rp. 810.672.000 pada tahun 1998/1999. Sedangkan penerimaan retribusi pasar di pasar induk Brebes pada tahun 1989/1990 sebesar Rp. 56.751.400 menjadi Rp. 165.945.710 pada tahun 1998/1999, sehingga pertumbuhannya adalah sebesar 12,66% rata-rata per tahun. Penerimaan tersebut ternyata belum mencukupi seluruh biaya penyelenggaraan pasar di pasar induk Brebes, yang terdiri dari : 1) biaya operasional, 2) biaya pemeliharaan dan 3) biaya konstruksi/investasi, dimana lima tahun terakhir yaitu dari tahun 1994/1995-1998/1999 biaya tersebut tertutupi dari penerimaannya sebesar 55,92% rata-rata per tahun. Hal ini terjadi antara lain karena tarif retribusi pasar ditetapkan berdasarkan Perda Dati II Kabupaten Brebes No. 14 Tahun 1992 Tentang

Perubahan Kedua Perda No. 14 Tahun 1981 Tentang Pengelolaan dan Pembangunan/Pemungaran Pasar, Perpasaran dan Fasilitas Perpasaran lainnya, yang berlaku saat ini tarif retribusi pasar terlalu rendah.

Zainnudin (1999) meneliti tentang Analisis Retribusi Daerah Kotamadya Dati II Palembang Tahun Anggaran 1993/1994-1997/1998. Penelitian ini menggunakan analisis elastisitas PDRB terhadap retribusi pasar, terminal dan IMB, elastisitas penduduk terhadap retribusi pasar, terminal dan IMB, elastisitas inflasi terhadap retribusi pasar, terminal dan IMB, elastisitas pengeluaran pemerintah terhadap retribusi pasar, terminal dan IMB, tingkat efisiensi retribusi pasar dan IMB, tingkat efektivitas sewa petak, pungutan harian, efektivitas pendapatan dari pedagang kakilima, kontribusi retribusi dan analisis SWOT. Kesimpulan dari penelitian tersebut adalah :

a. Analisis Elastisitas

- Elastisitas PDRB terhadap Retribusi Pasar dan Terminal rata-rata dari tahun anggaran 1993/1994-1997/1998 masing-masing adalah sebesar 0,37 dan 0,43. Angka ini inelastis dan menunjukkan perubahan PDRB memiliki kontribusi yang kecil terhadap perubahan retribusi pasar dan terminal. Berbeda dengan elastisitas PDRB terhadap retribusi IMB pada tahun anggaran yang sama adalah sebesar 3,97.
- Elastisitas penduduk terhadap retribusi pasar secara rata-rata dari tahun anggaran 1993/1994-1997/1998 sebesar 1,42; terhadap retribusi terminal sebesar 1,64 dan IMB sebesar 15,03. Ini menunjukkan bahwa perubahan

pada jumlah penduduk memberikan kontribusi yang besar terhadap perubahan retribusi pasar, terminal dan retribusi IMB.

- Elastisitas inflasi terhadap retribusi pasar secara rata-rata dari tahun 1993/1994-1997/1998 sebesar 0,23 dan retribusi terminal 0,27. Dari hasil penelitian tersebut dapat dikatakan perubahan pada tingkat inflasi memiliki kontribusi yang kecil terhadap perubahan retribusi pasar dan terminal. Sedangkan retribusi IMB, elastisitas penduduk sebesar 2,48.
- Elastisitas pengeluaran pemerintah terhadap retribusi pasar dalam jangka pendek (1 tahun) mengakibatkan turunnya pendapatan retribusi, hal ini karena perbaikan pasar menyebabkan petak yang biasa digunakan untuk berjualan tidak bisa digunakan sehingga tidak menghasilkan penerimaan retribusi. Sedangkan dalam jangka panjang atau selama periode 1993/1994-1997/1998 elastisitas pengeluaran pemerintah untuk perbaikan pasar sebesar 0,14. Angka ini menunjukkan dengan adanya kenaikan pengeluaran sebesar 1% menunjukkan peningkatan pada penerimaan retribusi pasar sebesar 0,14%.

b. Tingkat Efisiensi

- Tingkat efisiensi retribusi pasar selama periode 1993/1994-1997/1998 sebesar 95,41%. Hal ini menunjukkan bahwa pada periode tersebut 95,41% penerimaan retribusi pasar terpakai oleh biaya untuk merealisasikan penerimaan retribusi pasar.
- Tingkat efisiensi retribusi IMB selama periode 1993/1994-1997/1998 sebesar 93,21%. Angka ini menunjukkan bahwa pada periode tersebut

93,12%. Angka tersebut menunjukan bahwa periode tersebut penerimaan retribusi IMB digunakan untuk merealisasikan penerimaan retribusi IMB.

c. Tingkat Efektivitas

- Efektivitas sewa petak bulanan secara rata-rata dari tahun anggaran 1993/1994-1997/1998 adalah sebesar 74,88%.
- Efektivitas pungutan harian yang terdiri dari retribusi harian, retribusi kebersihan dan keamanan secara rata-rata dari tahun anggaran 1993/1994-1997/1998 berturut-turut adalah sebesar 76,54%, 87,31% dan 83,80%.
- Efektivitas pendapatan dari pedagang kakilima secara rata-rata dari tahun anggaran 1993/1994-1997/1998 adalah sebesar 90,57%.

Secara keseluruhan selama periode tahun anggaran 1993/1994-1997/1998 besarnya tingkat efektivitas retribusi pasar adalah 79,63%. Angka ini menunjukan dengan adanya perbaikan pasar, masih rendahnya tingkat kesadaran para pedagang pada beberapa pasar dalam membayar retribusi bulanan maupun harian serta menurunnya daya beli masyarakat sebagai akibat dari krisis moneter telah memberikan peranan yang cukup besar bagi tinggi rendahnya tingkat efektivitas retribusi pasar.

d. Analisis SWOT

- Hasil analisis SWOT retribusi pasar menunjukan permasalahan yang ada pada beberapa pasar di Kota Dati II Palembang yang menunjukan diperlukannya kebijakan untuk meningkatkan kekuatan dan kesempatan yang ada, dan diharapkan kebijakan tersebut dapat mengurangi kelemahan dan ancaman dalam meningkatkan realisasi penerimaan retribusi pasar.

- Hasil analisis SWOT retribusi terminal yang menunjukkan diperlukannya kebijakan untuk meningkatkan kekuatan dan kesempatan yang ada, diharapkan kebijakan tersebut dapat mengurangi kelemahan dan ancaman dalam meningkatkan realisasi penerimaan terminal..
- Hasil analisis SWOT retribusi IMB menunjukan secara umum permasalahan yang ada pada masing-masing kecamatan sehingga diperlukan kebijakan yang dapat meningkatkan kekuatan dan kesempatan yang ada serta mengurangi ancaman yang ada.

Yostiti Sumarni (1997) meneliti tentang Upaya Peningkatan PAD Melalui Penerimaan Retribusi Daerah (Studi Kasus Kabupaten Bantul Tahun Anggaran 1991/1992-1995/1996. Kesimpulan dari penelitian tersebut adalah :

- a. Kontribusi retribusi daerah terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD) Dati II Kabupaten Bantul selama tahun anggaran 1991/1992-1995/1996 cukup baik. Selama lima tahun terakhir peranan retribusi daerah terhadap Pendapatan Asli Daerah di Kabupaten Bantul adalah sekitar 70% per tahun.
- b. Berdasarkan hasil penelitian retribusi pasar Kabupaten Bantul pada tahun anggaran 1991/1992-1995/1996 menunjukkan bahwa efektivitas rata-rata penerimaan pasar adalah sebesar 77% per tahun. Tingkat efektivitas retribusi belum maksimal.
- c. Dalam analisis SWOT terlihat bahwa budaya kerja, sumber daya manusia, pelayanan, manajemen dan organisasi dan teknologi belum dapat dimanfaatkan secara maksimal. Retribusi daerah yang ditargetkan belum mencerminkan potensi. Penetapan target makin lebih rendah daripada potensi

yang ada, sehingga sebenarnya penerimaan retribusi masih potensial untuk ditingkatkan.

- d. Tingkat efisiensi pemungutan retribusi daerah secara umum sudah efisien. Rata-rata efisiensi selama tahun anggaran 1991/1992-1995/1996 adalah sebesar 30,42 persen per tahun, tetapi tingkat efisiensinya semakin lama semakin berkurang, hal ini dikarenakan biaya-biaya pemungutan retribusi semakin lama semakin besar.

Reyna Virginia Nona (1997) meneliti tentang Analisis Ekonomi Pemungutan Retribusi Pasar (Studi Kasus Kabupaten Dati II Ende Periode Tahun 1991/1992-1995/1996). Kesimpulan dari penelitian tersebut adalah :

- a. Penerimaan retribusi pasar cukup peka terhadap perubahan yang terjadi pada jumlah penduduk, laju inflasi dan sektor perdagangan.
- b. Jika ditinjau dari tingkat efektivitas, maka pemungutan retribusi pasar belum dapat dikatakan efektif, karena baru dapat dipungut retribusi pasar sebesar 57,64% rata-rata per tahun dari potensi retribusi pasar yang seharusnya.
- c. Jika ditinjau dari tingkat efisiensi, maka pemungutan retribusi pasar belum dapat dikatakan efisien, karena hampir 71,04% hasil pemungutan retribusi pasar terpakai untuk biaya pemungutan. Hal ini dikarenakan banyak dana dari retribusi pasar yang digunakan untuk memperbaiki sebagian besar pasar yang ada di Kabupaten Ende yang rusak akibat bencana alam.
- d. Realisasi penerimaan retribusi pasar di Kabupaten Ende belum mencapai standar optimal yang sesuai dengan potensi yang ada. Realisasi retribusi pasar selama tahun anggaran 1991/1992-1995/1996 termasuk kriteria E atau tidak

memuaskan sesuai dengan potensi yang ada. Hal ini terbukti dari analisis dengan menggunakan kurva normal, dimana dapat disimpulkan bahwa H_0 diterima yang berarti penerimaan retribusi pasar yang ada belum mencapai tingkat optimal sesuai dengan potensi yang ada.

- e. Peramalan penerimaan retribusi pasar untuk 5 tahun anggaran mendatang, yaitu untuk tahun 1996/1997-2000/2001 selalu mengalami kenaikan, hal ini menggambarkan prospek penerimaan retribusi pasar yang menggembirakan.
- f. Dari analisis SWOT diketahui bahwa faktor internal berupa kekuatan dan kelemahan serta faktor eksternal yang berupa peluang dan ancaman. Masih terdapat wajib retribusi pasar yang kurang sadar akan kewajibannya, masih erbatasnya sumber daya manusia.

Bagus Santoso (1995) meneliti tentang Retribusi Pasar sebagai Pendapatan Asli Daerah (Studi Kasus Pasar Kabupaten di Sleman). Tulisan Bagus Santoso ini merupakan evaluasi peran retribusi pasar terhadap PAD di Kabupaten Sleman - sebagai salah satu proyek percontohan otonomi daerah. Kesimpulan dari penelitian tersebut adalah :

- a. Pola perkembangan keuangan daerah di Dati II Sleman, menunjukkan pola yang kurang-lebih seragam dengan pola keuangan daerah tingkat II lainnya di Indonesia.
- b. Ditinjau dari aspek pengeluaran daerah di Kabupaten Sleman menunjukkan transformasi struktural yang seragam, yaitu peran pengeluaran rutin semakin menyusut dari tahun ke tahun, dan peran pengeluaran pembangunan semakin meningkat.

- c. Pangsa penerimaan retribusi daerah sebesar 9,4 persen pada tahun anggaran 1988/1989 dan turun 7,1 persen 1991/1992 dari seluruh penerimaan Pemda Kabupaten Sleman. Persentase penerimaan retribusi pasar meningkat dari 26,21 persen (1988/1989) menjadi 36,02 persen dari tahun anggaran 1991/1992. Pemungutan retribusi pasar dilakukan berdasarkan Perda No. 10 Tahun 1993. Penelitian di lapangan mengindikasikan bahwa realisasi penerimaan retribusi pasar baru mencapai 48,8 persen dari potensinya.
- d. Ketersediaan para pedagang untuk membayar retribusi terutama dipengaruhi oleh jarak tempat tinggal mereka ke pasar. Bila pasar ramai dan banyak pembeli, maka omzet dan keuntungan penjualan harian menjadi lebih besar, dan "kesadaran" pedagang membayar retribusi juga meningkat. Sedangkan minat pembeli untuk berbelanja di pasar tertentu dipengaruhi oleh jarak tempat tinggal, kelengkapan jenis barang dagangan di pasar, kenyamanan berbelanja.
- e. Beberapa hal yang perlu mendapat perhatian. *Pertama*, struktur tarif perlu dievaluasi agar besarnya mencerminkan struktur biaya yang sebenarnya. *Kedua*, kebersihan dan keindahan pasar perlu ditingkatkan untuk menarik pembeli dan memberi kenyamanan berbelanja, sehingga pasar menjadi lebih ramai dan pendapatan pedagang meningkat. *Ketiga*, pemungutan retribusi terhadap pedagang dibedakan menurut skala usaha. Tidak adil bila pedagang skala usaha kecil dipungut retribusi sama dengan pedagang berskala usaha lebih besar.

Benyamin Harits (1995) meneliti Peran Administrator Pemerintah Daerah (Efektivitas Penerimaan Retribusi Daerah Pemda Tingkat II Se-Jawa Barat). Penelitian ini menggunakan variabel kompetensi, kreativitas dan persepsi administrator untuk mengukur pengaruh efektivitas penerimaan retribusi daerah. .

Kesimpulan dari penelitian tersebut adalah :

- a. Variabel kompetensi, kreativitas dan persepsi administrator pemerintah satu dengan yang lain mempunyai hubungan pengaruh, baik pengaruh yang bersifat independen maupun dependen terhadap efektivitas penerimaan retribusi daerah.
- b. Variabel kompetensi, kreativitas dan persepsi administrasi pemerintahan terhadap efektivitas penerimaan retribusi daerah itu dilihat dari tingkat pengaruhnya satu dengan lainnya berbeda. Diantara ketiga variabel bebas tersebut yang paling dominan pengaruhnya yaitu variabel administrator pemerintahan sebesar 18,96%. Kemudian disusul oleh persepsi administrator pemerintahan sebesar 15,69%, sedangkan kreativitas administrator pemerintahan merupakan variabel berpengaruh terkecil di antara ketiga variabel bebas tersebut, yaitu sebesar 12,25%. Rendahnya tingkat pengaruh kreativitas administrator pemerintahan terhadap efektivitas penerimaan retribusi daerah ini, karena para administrator pemerintah tersebut dalam melaksanakan tugas-tugas administratifnya sering terpaku pada peraturan perundang-undangan yang ada, sehingga tidak mampu mengembangkan kreativitasnya secara optimal. Namun, jika dilihat pengaruh secara bersama-sama variabel kompetensi, kreativitas dan persepsi administrator

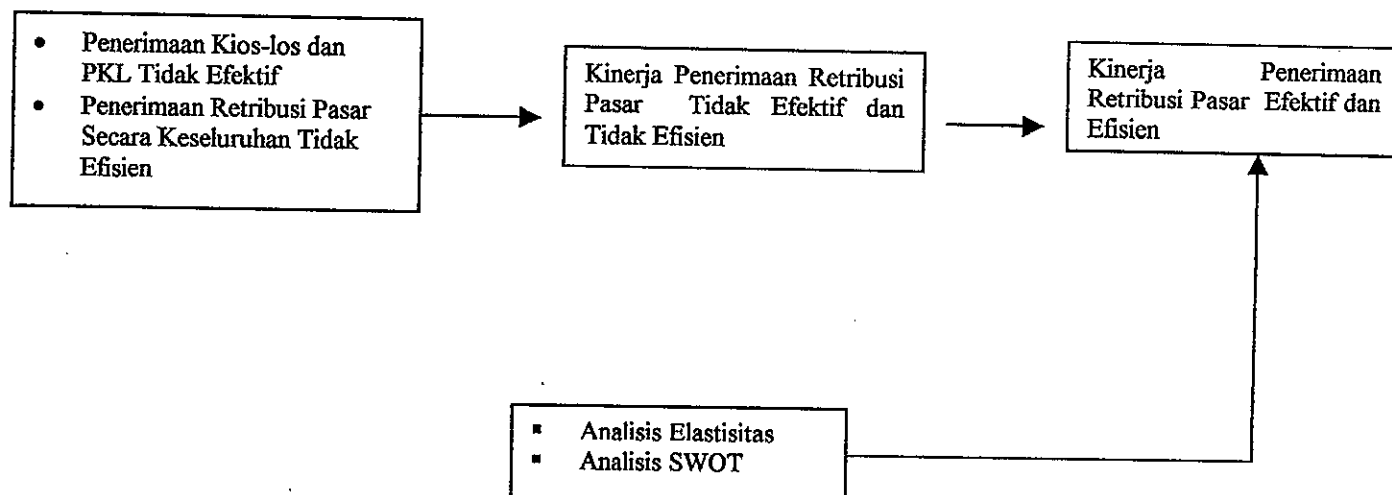
pemerintahan terhadap efektivitas penerimaan retribusi daerah hanya sebesar 46,90%, sedangkan sisanya sebesar 53,10% dipengaruhi oleh variabel-variabel lain diluar ketiga variabel bebas tersebut. Jika dilihat dari tingkat *das sollen* (harapan) atau tujuan optimal efektivitas penerimaan retribusi daerah secara penuh (100%) maka pengaruh ketiga variabel bebas tersebut sebenarnya masih bersifat *das sein* (kurang diharapkan) karena kurang dari 50%.

2.2. Kerangka Pemikiran

Kinerja penerimaan retribusi pasar di Kota Salatiga secara keseluruhan menunjukkan adanya kinerja yang tidak efisien, sedangkan jika dilihat dari kinerja penerimaan kios-los dan PKL menunjukkan adanya kinerja penerimaan retribusi pasar di Kota Salatiga yang tidak efektif. Untuk menciptakan dan meningkatkan kinerja penerimaan retribusi pasar di Kota Salatiga digunakanlah dua analisis yaitu analisis elastisitas dan Analisis SWOT.

Untuk lebih jelasnya maka kerangka pemikiran teoritis disusun sebagai berikut :

Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran Teoritis



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Jenis dan Sumber Data

3.1.1. Data Primer

Data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya, diamati, dan dicatat untuk pertama kalinya (Marzuki, 1995). Data primer dalam penelitian ini diperoleh dari responden melalui daftar pertanyaan yang diajukan kepada responden guna memperoleh data tanggapan responden tentang faktor strategis internal dan eksternal.

3.1.2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang bukan diusahakan sendiri pengumpulannya oleh peneliti (Marzuki, 1995). Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari berbagai penerbitan pemerintah pusat dan daerah seperti BPS Propinsi Jawa Tengah, BPS Kota Salatiga, Dipenda Kota Salatiga, Bappeda Kota Salatiga, Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga.

3.2. Populasi dan Teknik Pengambilan Sampel

Metode sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah purposive sampling dengan sample yang diambil adalah *stake holder* yaitu para pedagang yang menempati kios-los-PKL, petugas pemungut retribusi pasar ; Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga selaku instansi yang mengelola penerimaan retribusi pasar di Kota Salatiga.

Dalam penentuan sampel yang representatif, tidak dapat dipungkiri bahwa pengambilan sampel sangat besar pengaruhnya terhadap ketepatan pengumpulan data. Ukuran sampel ini harus ditetapkan terlebih dahulu, kemudian sesuai dengan keadaan populasinya dapat dipilih teknik sampling yang sesuai atau tepat.

Jumlah responden yang akan diambil berjumlah 62 orang yaitu terdiri dari 36 pedagang yang menempati kios, los dan PKL (berdasarkan klasifikasi kelas pasar yaitu : kelas I, II dan III), 12 orang petugas pemungut retribusi pasar dan 14 orang pengelola pasar Kota Salatiga, dalam hal ini Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga, seperti terlihat pada Tabel 3.1, Tabel 3.2 dan Tabel 3.3.

Tabel 3.1.
Jumlah Responden Pedagang Tahun 2004
(Orang)

	Kelas I (2 buah)	Kelas II (5 buah)	Kelas III (5 buah)
Kios	2	5	5
Los	2	5	5
PKL	2	5	5

Tabel 3.2.
Jumlah Responden Petugas Pemungut Retribusi Pasar
Kota Salatiga Tahun 2004
(Orang)

No.	Nama Pasar	Petugas Pemungut Retribusi Pasar
1.	Pasaraya I	1
2.	Pasaraya II	1
3.	Pasar Rejosari	1
4.	Pasar Jetis	1
5.	Shopping Centre	1
6.	Pasar Taman Sari	1
7.	Pasar Buah (Jln. A. Yani)	1
8.	Pasar Blauran	1
9.	Pasar Sayangan	1
10.	Pasar Andong	1
11.	Pasar Banyu Putih	1
12.	Pasar Ayam	1
Jumlah		12

Tabel 3.3.
Jumlah Responden Petugas Pengelola Dinas Pasar dan PKL
Kota Salatiga Tahun 2004
(Orang)

No.	Jabatan	Jumlah (Orang)
1.	Kepala Dinas Pasar dan PKL	1
2.	Bagian Tata Usaha	1
3.	Sub Bag. Penyusunan Program	1
4.	Sub Bag. Keuangan dan Kepegawaian	1
5.	Sub Bag. Umum dan Perlengkapan	1
6.	Sub Dinas Pedagang Kaki Lima	1
7.	Seksi Bina Usaha	1
8.	Seksi Penataan	1
9.	Seksi Pengendalian dan Pengawasan	1
10.	Sub Dinas Pengelolaan Pasar	1
11.	Seksi Sarana dan Prasarana Pasar	1
12.	Seksi Perizinan, Pengaturan dan Penempatan	1
13.	Seksi Pendapatan	1
14.	Seksi Keamanan dan Ketertiban	1
Jumlah Total		14

3.3. Teknik Perhitungan

3.3.1. Elastisitas Retribusi Pasar

Analisis elastisitas yang dihitung berkaitan dengan jumlah pedagang dan luas lahan pasar. Berdasarkan Soeratno (2000) dalam buku Ekonomi Mikro Pengantar, maka rumus elastisitas adalah :

$$\text{Elastisitas Penerimaan Kios-Los dan PKL terhadap Jumlah Pedagang} = \frac{\% \Delta \text{Penerimaan Kios-Los dan PKL}}{\% \Delta \text{Jumlah Pedagang Kios-Los dan PKL}}$$

$$\text{Elastisitas Penerimaan Kios-Los dan PKL terhadap Luas Lahan} = \frac{\% \Delta \text{Penerimaan Kios-Los dan PKL}}{\% \Delta \text{Luas Lahan Kios-Los dan PKL}}$$

Menurut Bagus Santoso (1995) ada tiga kemungkinan yang bisa terjadi dalam pengukuran elastisitas penerimaan retribusi pasar (E_p) yaitu :

- a. Elastis ($E_p > 1$), apabila faktor retribusi pasar berubah 1% maka penerimaan retribusi pasar akan berubah lebih dari 1%.
- b. Uniter ($E_p = 1$), apabila faktor retribusi pasar berubah 1%, maka penerimaan retribusi pasar akan berubah sebesar 1%.
- c. Inelastis ($E_p < 1$), apabila suatu faktor retribusi pasar tersebut berubah 1% penerimaan retribusi pasar akan akan berubah kurang dari 1%.

3.3.2. Analisis SWOT Kinerja Penerimaan Retribusi Pasar

A. Penjelasan Matrik IFE dan EFE

1. Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE)

Matriks IFE digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor internal Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga yang berkaitan dengan kekuatan dan kelemahan yang dianggap penting. Data informasi aspek internal Dinas pasar dan PKL Kota Salatiga dapat digali dari beberapa fungsional kegiatan usaha, misalnya dari aspek manajemen, keuangan, SDM, pemasaran, sistim informasi dan aspek operasi.

Tahapan kerja

Pada prinsipnya tahapan kerja matriks IFE sama dengan matriks EFE.

- a. Buatlah daftar *critical succes factors* untuk aspek internal yang mencakup perihal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*).
- b. Tentukan bobot (*weight*) dari *critical succes factors* tadi dengan skala yang lebih tinggi bagi prestasi tinggi dan begitu pula sebaliknya. Jumlah seluruh

bobot harus sebesar 1,0. Nilai bobot dicari dan dihitung berdasarkan rata-rata kondisi pasar yang bersangkutan.

c. Tentukan rating setiap *critical succes factors* antara 1 sampai 4, di mana :

- 1 = sangat lemah,
- 2 = tidak begitu lemah,
- 3 = cukup kuat,
- 4 = sangat kuat.

Jadi, *rating* mengacu pada kondisi Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga, sedangkan bobot mengacu pada masing-masing pasar dimana berada.

d. Kalikan nilai bobot dengan nilai rating-nya dari masing-masing faktor untuk menentukan nilai skornya.

Jumlahkan semua skor untuk mendapatkan skor total Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga yang dinilai. Nilai rata-rata 2,5. Jika nilai dibawah 2,5 menandakan secara internal, Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga adalah lemah, sedangkan nilai diatas 2,5 menunjukkan posisi internal yang kuat. Seperti halnya pada matriks EFE, matriks IFE terdiri dari cukup banyak faktor. Faktor-faktornya tidak berdampak karena ia selalu berjumlah 1,0.

2. ***Matriks External Factor Evaluation (EFE)***

Matriks EFE digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor eksternal. Data eksternal dikumpulkan untuk menganalisa hal-hal menyangkut persoalan ekonomi, sosial, budaya, demografi, lingkungan politik, pemerintahan, hukum, teknologi. Hal ini penting karena faktor eksternal berpengaruh secara langsung maupun tidak langsung terhadap kegiatan usaha.

Tahapan kerja

- a. Buatlah daftar *critical succes factors* (faktor-faktor utama yang mempunyai dampak penting pada kesuksesan atau kegagalan usaha) untuk aspek eksternal yang mencakup perihal *opportunities* (peluang) dan *threats* (ancaman).
- b. Tentukan bobot (weight) dari *critical succes factors* tadi dengan skala yang lebih tinggi bagi prestasi tinggi dan begitu pula sebaliknya. Jumlah seluruh bobot harus sebesar 1,0. Nilai bobot dicari dan dihitung berdasarkan rata-rata kondisi pasar yang bersangkutan.
- c. Tentukan rating setiap *critical succes factors* antara 1 sampai 4, di mana :
 1. = di bawah rata-rata,
 - 2 = rata-rata,
 - 3 = di atas rata-rata,
 - 4 = sangat bagus
- d. Rating ditentukan berdasarkan efektifitas strategi Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga.
- e. Kalikan nilai bobot dengan nilai rating-nya untuk mendapatkan skor semua *critical succes factors*.
- f. Jumlahkan semua skor untuk mendapatkan skor total Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga yang dinilai. Skor total 4,0 mengindikasikan bahwa *stake holder* merespon dengan cara yang luar biasa terhadap peluang-peluang yang ada dan menghindari ancaman-ancaman. Sementara itu, total skor

sebesar 1,0 menunjukkan bahwa *stake holder* tidak dapat memanfaatkan peluang yang ada atau tidak dapat menghindari ancaman-ancaman eksternal.

B. Matriks TOWS/SWOT

Matriks *Threats-Opportunity-Weaknesses-Strengths* (TOWS) merupakan *matching tool* yang penting untuk membantu para Kepala Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga mengembangkan empat tipe strategi. Keempat tipe strategi yang dimaksud adalah :

- Strategi SO (*Streangth-Opportunity*)
- Strategi WO (*Weakness-Opportunity*)
- Strategi ST (*Strength-Theat*)
- Strategi WT (*Weakness-Threat*)

Pada matriks SWOT menentukan *key success factors* untuk lingkungan eksternal dan internal merupakan bagian yang sulit sehingga dibutuhkan *judgement* yang baik. Sementara itu, tidak ada satupun *matching tool* yang dianggap paling baik.

- Strategi SO (*Strength-Opportunity*)

Strategi ini menggunakan kekuatan internal untuk meraih peluang-peluang yang ada di luar Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga. Jika Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga memiliki banyak kelemahan, mau tidak mau harus mengatasi kelemahannya agar menjadi kuat. Sedangkan jika banyak menghadapi banyak ancaman maka harus berusaha menghindarinya dan berusaha menghindarinya dan berusaha berkonsentrasi pada peluang-peluang yang ada.

- Strategi WO (*Weakness-Opportunity*)

Strategi ini bertujuan untuk memperkecil kelemahan-kelemahan internal Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga dengan memanfaatkan peluang-peluang eksternal.

- Strategi ST (*Strength-Threat*)

Melalui strategi ini diharapkan dapat menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman-ancaman eksternal.

- Strategi WT (*Weakness-Threat*)

Strategi ini merupakan taktik bertahan dengan cara mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman.

Kerangka Kerja

Matriks TOWS terdiri dari sembilan sel. Ada empat sel untuk *key succes factors* , empat sel untuk strategi dan satu sel yang selalu kosong (terletak di sebelah kiri atas). Keempat sel strategi berlabelkan SO,WO, ST dan WT yang dikembangkan melalui *key succes factors* pada label yang berlabelkan S, W, O dan T.

Secara lebih jelas, berikut ini adalah delapan taha bagaimana penentuan strategi dibangun melalui matriks TOWS/SWOT.

Tahapan yang dimaksud adalah :

1. Buatlah daftar peluang eksternal
2. Buatlah daftar ancaman eksternal
3. Buatlah daftar kekuatan kunci internal
4. Buatlah daftar kelemahan kunci internal

5. Cocokkan kekuatan-kekuatan internal dan peluang-peluang eksternal dan catat hasilnya dalam sel strategi SO
6. Cocokkan kelemahan-kelemahan internal dan peluang-peluang eksternal dan catat hasilnya dalam sel strategi WO
7. Cocokkan kekuatan-kekuatan internal dan ancaman-ancaman eksternal dan catat hasilnya dalam sel strategi ST
8. Cocokkan kelemahan-kelemahan internal dan ancaman-ancaman eksternal dan catat hasilnya dalam sel strategi WT

Tabel 3.4.
Matriks SWOT

IFE → EFE ↓	<i>Strength S</i> 1. 2. 3. 4. Catatlah kekuatan- 5. kekuatan internal 6. 7. 8. 9. 10.	<i>Weaknesses-W</i> 1. 2. 3. 4. Catatlah kelemahan- 5. kelemahan internal 6. 7. 8. 9. 10.
<i>Opportunity-O</i> 1. 2. 3. 4. Catatlah peluang- 5. peluang eksternal 6. yang ada 7. 8. 9. 10.	<i>Strategi SO</i> 1. 2. 3. Daftar kekuatan untuk 4. meraih keuntungan 5. dari peluang yang ada 6. 7. 8. 9. 10.	<i>Strategi WO</i> 1. 2. Daftar untuk 3. memperkecil 4. kelemahan dengan 5. memanfaatkan 6. keuntungan dari 7. peluang yang ada 8. 9. 10.
<i>Threats-T</i> 1. 2. Catatlah ancaman- 3. ancaman eksternal 4. yang ada 5. 6. 7. 8. 9. 10.	<i>Strategi ST</i> 1. 2. Daftar kekuatan 3. untuk menghindari 4. ancaman 5. 6. 7. 8. 9. 10.	<i>Strategi WT</i> 1. 2. Daftar untuk 3. memperkecil 4. kelemahan dan 5. menghindari 6. ancaman 7. 8. 9. 10.

Sumber : Husein Umar, 2003

C. Matriks Internal-Eksternal (IE)

IE matriks bermanfaat memposisikan suatu SBU (Sentral Bisnis Unit) kedalam matriks yang terdiri dari 9 sel.

Matriks 3.1.
Matriks Internal-Eksternal

	Kuat 3,0 – 4,0	Rata-rata 2,0- 2,99	Lemah 1,0 – 1,99	
4,0	3,0	2,0	1,0	
3,0	I	II	III	Tinggi 3,0 – 4,0
2,0	IV	V	VI	Sedang 2,0 – 2,99
1,0	VII	VIII	IX	Rendah 1,0 – 1,99
Sumber : Husein Umar, 2003				
↓		↓		
<i>Hold and Maintain</i>		<i>Harvest or Divest</i>		

IE Matriks terdiri dari dua dimensi yaitu total skor dari matriks IFE pada sumbu X dan total skor dari EFE pada sumbu Y. Pada sumbu X dari matriks IE , skornya ada tiga, yaitu : skor 1,0 – 1,99 menyatakan posisi internal adalah lemah, skor 2,00 – 2,99 posisinya adalah rata-rata, dan skor 3,0 – 4,0 adalah kuat. Dengan cara yang sama, pada sumbu Y yang dipakai untuk matriks EFE , skor 1,0 – 1,99 adalah rendah, skor 2,0 – 2,99 adalah sedang, dan skor 3,0 – 4,0 adalah tinggi.

Matriks IE memiliki tiga implikasi strategi yang berbeda, yaitu :

- a. SBU yang berada pada sel I, II atau IV dapat digambarkan sebagai *Grow* dan *Build*. Strategi-strategi yang cocok bagi SBU ini adalah Strategi Intensif.
- b. SBU yang berada pada sel III, V atau VII paling baik dikendalikan dengan strategi-strategi *Hold* dan *Maintain*.. Strategi-strategi yang cocok bagi SBU ini adalah *Market Penetration* dan *Product Development*.
- c. SBU yang berada pada sel VI, VIII atau IX dapat menggunakan strategi *Harvest* atau *Divestiture*.

3.4. Definisi Operasional Variabel

Variabel penelitian dan definisi operasional yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Realisasi penerimaan kios-los dan PKL adalah penerimaan retribusi pasar yang yang diperoleh dari kios-los dan PKL. Yang terealisasi pada tahun tertentu. Satuannya rupiah.
2. Jumlah pedagang adalah jumlah pedagang yang menempati kios-los dan PKL di beberapa pasar Kota Salatiga.
3. Luas pasar adalah luas pasar yang digunakan oleh pedagang yang menempati kios-los dan PKL di Kota Salatiga. Satuannya m³.
4. SWOT Kinerja penerimaan retribusi pasar Kota Salatiga terdiri dari faktor strategi internal dan faktor strategi eksternal. Faktor strategi internal meliputi kekuatan dan kelemahan. Sedangkan faktor strategi eksternal terdiri dari peluang dan ancaman.

5. Kekuatan meliputi : 1) Tersedianya jumlah personil aparat/karyawan yang relatif memadai. 2) Adanya kesempatan mengikuti Pelatihan/Bintek/Kursus untuk meningkatkan pengetahuan dan kemampuan. 3) Adanya motivasi kerja dari aparat/karyawan. 4) Tersedianya dana anggaran untuk pelaksanaan tugas. Adanya Struktur Organisasi yang jelas. 5) Pemahaman pegawai terhadap visi dan misi Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga.
6. Kelemahannya meliputi : 1) Banyaknya pegawai/karyawan yang kualitas Sumber Dayanya masih rendah. 2) Sarana prasarana pendukung pelaksanaan tugas yang kurang memadai baik secara kuantitas maupun kualitas. 3) Kurang dipahaminya tugas pokok dan fungsi di masing-masing bidang. 4) Kurang dan lemahnya koordinasi antar bagian/seksi. 5) Keterbatasan dana kesejahteraan pegawai Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga. 6) Keterbatasan dana operasional untuk pengawasan. 7) Keterbatasan dana untuk peningkatan kualitas pegawai Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga.
7. Peluangnya meliputi : 1) Letak geografis Kota Salatiga yang strategis sebagai jalur distribusi barang dari luar kota. 2) Tingginya tingkat minat masyarakat untuk berusaha dibidang pasar dan PKL. 3) Adanya kelompok-kelompok pedagang yang menghimpun diri dalam organisasi (Paguyupan Pedagang). 4) Dukungan/partisipasi pedagang untuk meningkatkan pendapatan. 5) Dukungan dari Pemda untuk meningkatkan pendapatan. 6) Adanya komitmen Walikota terhadap penataan kawasan perdagangan di Kota Salatiga.
8. Ancamannya meliputi : 1) Tingkat pertumbuhan pedagang/PKL yang sangat tinggi. 2) Ketaatan sebagian pedagang terhadap peraturan/kebijakan Pemkot.

3) Terbatasnya lahan yang tersedia untuk pengembangan dan penataan kawasan perdagangan. 4) Adanya kelompok opini yang tumbuh dari masyarakat (Pedagang, LSM dan pihak lain) yang tidak sepaham dengan kebijakan Pemerintah Kota. 5) Lemahnya koordinasi antar unit kerja/instansi terkait. (Menonjolnya ego sektoral). 6) Cuaca/iklim Kota Salatiga.

BAB IV **GAMBARAN UMUM OBYEK PENELITIAN**

4.1. Letak Geografis

Kota Salatiga terletak $110^{\circ}27'$ s.d $110^{\circ}32'$ Bujur Timur dan $007^{\circ}17'$ s.d $007^{\circ}23'$ Lintang Selatan. Secara administrasi Kota Salatiga berada di tengah-tengah Kabupaten Semarang.

Ketinggian Kota Salatiga antara 450 s.d 800 meter dari permukaan air laut (dpl) menjadikan Kota Salatiga beriklim tropis dengan hawa yang sejuk. Hal ini terlihat dari besarnya curah hujan di Kota Salatiga selama tahun 2001 tercatat sebanyak 2.831 mm dengan jumlah hari hujan sebanyak 139 hari, dengan rata-rata curah hujan selama setahun adalah 11 mm/hari.

4.2. Administrasi Pemerintah

Secara administrasi, Pemerintah Daerah Kota Salatiga dibagi menjadi empat kecamatan, yang tiap kecamatan terdiri dari beberapa Rukun Warga (RW) dan Rukun Tetangga (RT), dengan rinciannya sebagai berikut :

- a. Kecamatan Argomulyo, memiliki 47 RW dan 212 RT ;
- b. Kecamatan Tingkir, memiliki 43 RW dan 254 RT ;
- c. Kecamatan Sidomukti, memiliki 33 RW dan 181 RT ;
- d. Kecamatan Sidorejo, memiliki 53 RW dan 254 RT.

4.3. Penduduk Menurut Mata Pencaharian

Jumlah penduduk Kota Salatiga hasil registrasi penduduk tahun 2001 tercatat 145.301 jiwa, terdiri dari 70.369 jiwa (48,43 %) penduduk Kota Salatiga adalah laki-laki dan 74.932 jiwa (51,57 %) adalah perempuan. Berdasarkan penduduk menurut mata pencaharian, 14.656 orang bekerja sebagai buruh industri, 12.017 orang bekerja sebagai buruh bangunan, 11.254 orang bekerja sebagai pedagang, 7.944 orang bekerja sebagai PNS/ABRI, 6.708 orang bekerja di bidang angkutan, 5.740 orang bekerja sebagai buruh tani, 5.217 orang pensiunan, 3.920 orang petani sendiri dan 54.651 bekerja di bidang lainnya (Kota Salatiga Dalam Angka, 2001)

4.4. Gambaran Umum Pasar Kota Salatiga

Kota Salatiga memiliki dua belas pasar yang tersebar di tiga kecamatan yaitu Kecamatan Tingkir, Kecamatan Sidomukti dan Kecamatan Sidorejo. Pasaraya I dan Pasaraya II, Pasar Shopping Centre, Pasar Pasar Buah dan Pasar Blauran dan Pasar Ayam berada di Kecamatan Tingkir. Pasar Rejosari, Pasar Andong dan Pasar Banyu Putih berada di Kecamatan Sidomukti. Pasar Jetis, Kompleks Taman Sari dan Pasar Sayangan berada di Kecamatan Sidorejo.

Dari kedua belas pasar tersebut hanya sepuluh pasar saja yang sekarang masih beroperasi (Pasaraya I, Pasaraya II, Pasar Rejosari, Pasar Jetis, Pasar Shopping Centre, Pasar Blauran, Pasar Sayangan, Pasar Andong dan Pasar Banyu Putih), dua diantaranya sudah beralih status kepemilikan dan bangunan (Kompleks Taman Sari berubah menjadi Robinson dan Pasar Buah berubah menjadi Ruko milik Batalion 411 Salatiga).

Ada delapan pasar (Pasaraya I, Pasaraya II, Pasar Rejosari, Pasar Jetis, Pasar *Shopping Centre*, Pasar Blauran, Pasar Sayangan dan Pasar Andong) yang beroperasi tujuh hari setiap minggunya. Satu pasar beroperasi tidak tentu (Pasar Ayam) dan satu pasar yang beroperasi lima hari sekali (Pasar Banyu Putih).

4.4.1. Kriteria Golongan Pasar

Berdasarkan kriteria golongan pasarnya dibagi menjadi kelas I, kelas II dan kelas III. Pasar Raya I dan Pasaraya II termasuk ke dalam kriteria kelas I. Lima pasar termasuk kelas II (Pasar Rejosari, Pasar Jetis, Pasar *Shopping Centre*, Pasar Taman Sari dan Pasar Buah) dan lima pasar termasuk kelas III meliputi Pasar Blauran, Pasar Sayangan, Pasar Andong, Pasar Banyu Putih dan Pasar Ayam (Perda Kota Salatiga No. 10 Tahun 1998 Tentang Retribusi Pasar). Perbedaan kriteria kelas ini ditentukan oleh lokasi pasar, luas areal pasar, prasarana pasar (jumlah kios dan los), konstruksi bangunan, jumlah pedagang (Sri Teguh Pambudi, 1999).

Besarnya pungutan retribusi pasar bervariasi berdasarkan jenis pasar, kelas pasar dan jenis los / kios pasar Perda Kota Salatiga No. 10 Tahun 1998

4.4.2. Kriteria Tarif Menurut Kelas Pasar

Sesuai dengan Perda Kota Salatiga No. 10 Tahun 1998 pasal 1 (Tentang Retribusi Pasar), retribusi pasar adalah pungutan daerah sebagai pembayaran atas jasa untuk fasilitas pasar. Adapun yang dimaksud fasilitas pasar adalah fasilitas halaman pasar atau pelataran pasar, kios, los dan fasilitas umum. Dimana untuk penempatannya harus mengajukan permohonan ijin dan persyaratan tertentu yang ditetapkan oleh kepala daerah. Fasilitas tempat umum di luar pasar adalah tempat

umum yang secara insidental diperbolehkan sebagai tempat berdagang pedagang kaki lima.

Semua bangunan yang diperuntukkan kegiatan pasar disebut bangunan pasar. Kios adalah bagian dari bangunan pasar yang satu sama lain dibatasi dengan dinding serta ditutup, sedangkan los merupakan bagian bangunan pasar yang berwujud bangunan beratap baik dengan penyekat maupun tidak, yang digunakan untuk menjual barang-barang dagangan atau melakukan usaha kerajinan dan pertukangan kecil (Perda Kota Salatiga No. 10 Tahun 1998).

Subjek/ wajib retribusi pasar adalah orang/ badan hukum yang memperoleh jasa pelayanan pasar (Pasal 4 Perda Kota Salatiga No. 10 Tahun 1998). Obyek retribusi pasar adalah pelayanan penyediaan fasilitas pasar (Pasal 3 Perda Kota Salatiga No. 10 Tahun 1998).

Struktur dan besarnya tarif retribusi pasar yang harus dibayar oleh subjek retribusi sesuai dengan perbedaan golongan pasar atau perbedaan antara kios dan los pasar (Pasal 5 ayat 1 Perda Kota Salatiga No. 10 Tahun 1998). Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 4.1.

Tabel 4.1.
Kriteria Tarif Menurut Kelas Pasar

Kelas Pasar	Kios Rp./m ² / hari	Los Rp./m ² / hari
I	150	125
II	125	100
III	100	75

Sumber : Perda Kota Salatiga No. 10 Tahun 1998

Bagi pedagang yang menggunakan fasilitas los daging dikenakan tambahan 50% dari tarif los sesuai dengan kelas pasar.

4.4.3. Status Kepemilikan Bangunan

Dilihat dari status kepemilikan bangunan pasar dibagi menjadi dua, yaitu milik Pemda Kota Salatiga dan Pasar Inpres. Tujuh pasar (Pasaraya I, Pasaraya II, Pasar *Shopping Centre*, Pasar Buah, Pasar Blauran, Pasar Sayangan dan Pasar Banyu Putih) berstatus milik Pemda Kota Salatiga, sedangkan lima berstatus pasar Inpres, yaitu Pasar Rejosari, Pasar Jetis, Komplek Taman Sari, Pasar Andong dan Pasar Ayam.

4.4.4. Jenis Retribusi yang Dikenakan di Lingkungan Pasar Kota Salatiga

Dalam Tabel 4.2. terlihat ada beberapa jenis retribusi yang dikenakan di lingkungan pasar Kota Salatiga, yaitu Retribusi Pasar (Los dan Kios), Retribusi Pelayanan Kebersihan dan Keamanan, Retribusi Sewa Tanah, Retribusi sewa kios, Biaya DUK (Daftar Ulang Kios) / SIP (Surat Ijin Penempatan) / SP (Surat Penunjukkan), Retribusi WC, Biaya Inpres.

Tabel 4.2.

Jenis Retribusi yang Dikenakan di Lingkungan Pasar Kota Salatiga

Jenis Retribusi	Perda	Tarif	Keterangan												
Retribusi Pasar	Perda Kotamadya Dati II Salatiga No. 10 Tahun 1998	<table><tr><th>Kelas pasar</th><th>Kios Rp./m2/hari</th><th>Los Rp./m2/hari</th></tr><tr><td>I</td><td>150</td><td>125</td></tr><tr><td>II</td><td>125</td><td>100</td></tr><tr><td>III</td><td>100</td><td>75</td></tr></table>	Kelas pasar	Kios Rp./m2/hari	Los Rp./m2/hari	I	150	125	II	125	100	III	100	75	
Kelas pasar	Kios Rp./m2/hari	Los Rp./m2/hari													
I	150	125													
II	125	100													
III	100	75													
Retribusi Pelayanan Kebersihan dan Keamanan	Perda Kotamadya Dati II Salatiga No. 3 Tahun 1995	<ul style="list-style-type: none">• Pedagang yang berjualan di dalam pasar dikenakan Rp. 100• Pedagang yang berjualan di luar pasar dikenakan Rp. 200.													
Retribusi Sewa Tanah	Perda Kotamadya Dati II Salatiga No. 9 Tahun 1986	<table><tr><th rowspan="2">Dipergunakan</th><th colspan="2">Besarnya sewa/m2/ bulan</th></tr><tr><th>Kelas I</th><th>Kelas II</th></tr><tr><td>Kios</td><td>Rp. 200</td><td>Rp. 100</td></tr></table>	Dipergunakan	Besarnya sewa/m2/ bulan		Kelas I	Kelas II	Kios	Rp. 200	Rp. 100	<ul style="list-style-type: none">• Kios kelas I berada di sepanjang Jl. Jendral Sudirman• Kios kelas II berada diluar Jl. Jendral Sudirman				
Dipergunakan	Besarnya sewa/m2/ bulan														
	Kelas I	Kelas II													
Kios	Rp. 200	Rp. 100													
Retribusi Sewa Kios	Perda Kotamadya Dati II Salatiga No. 4 Tahun 1986	<table><tr><th colspan="2">Besarnya sewa/m2/ bulan</th><th rowspan="2">Keterangan</th></tr><tr><th>Kelas I</th><th>Kelas II</th></tr><tr><td>Rp. 1000</td><td>Rp. 250</td><td>Kios menghadap ke jalan</td></tr><tr><td>Rp. 600</td><td>Rp. 175</td><td>Kios menghadap ke pasar</td></tr></table>	Besarnya sewa/m2/ bulan		Keterangan	Kelas I	Kelas II	Rp. 1000	Rp. 250	Kios menghadap ke jalan	Rp. 600	Rp. 175	Kios menghadap ke pasar		
Besarnya sewa/m2/ bulan		Keterangan													
Kelas I	Kelas II														
Rp. 1000	Rp. 250	Kios menghadap ke jalan													
Rp. 600	Rp. 175	Kios menghadap ke pasar													
Biaya Daftar Ulang Kios (DUK), Surat Ijin Penempatan (SIP)/ Surat Penunjukkan (SP)	Perda Kotamadya Dati II Salatiga No. 2 Tahun 1983														
Retribusi WC			Tidak ada perdanya, tapi dipungut mengingat WC merupakan salah satu fasilitas pemerintah.												
Biaya Impres	Perda Kotamadya Dati II Salatiga No. 3 Tahun 1983														

4.4.5. Mekanisme Pemungutan Retribusi Pasar Kota Salatiga

Mekanisme pemungutan retribusi pasar didasarkan pada sistim pembayaran yang dilakukan secara harian. Setiap hari pemungutan dilakukan dibawah koodinasi masing-masing Lurah Pasar (yang dibentuk berdasarkan Surat Keputusan Kepala Dinas Pasar, guna membantu Dinas Pasar dalam menjalankan fungsi koordinasi masing-masing pasar). Hasil pungutan disetorkan oleh bendahara penerima dinas pasar ke BPD lewat rekening kas Pemda.

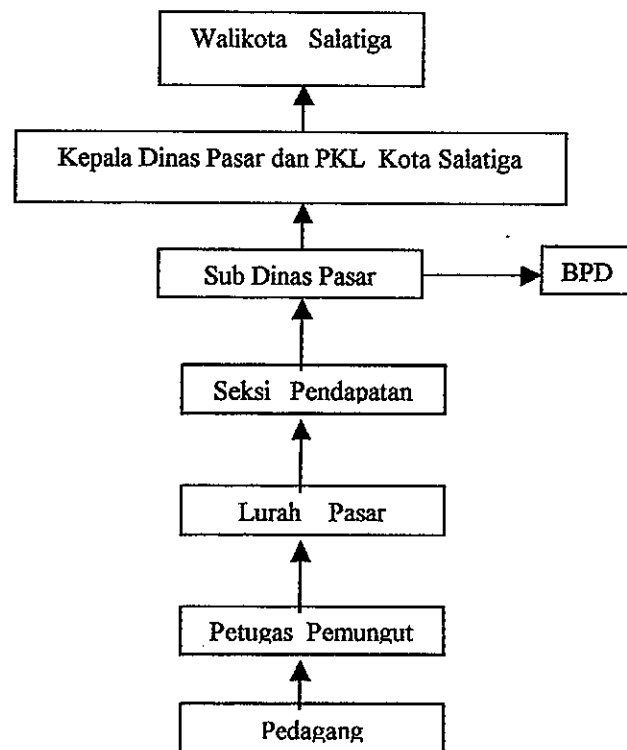
Laporan pendapatan retribusi pasar dibuat tiap bulan oleh seksi pendapatan diserahkan kepada Sub Dinas Pengelolaan Pasar, yang akan dipertanggungjawabkan oleh Kepala Dinas Pasar dan PKL kepada Walikota Salatiga.

Adapun pemungutan retribusi pasar dilakukan dengan menggunakan karcis atau kartu, yaitu sebagai tanda bukti atas pemungutan retribusi pasar, dimana bentuk, ukuran, uraian dan isinya ditetapkan oleh Kepala Daerah. Karcis dan kartu diberi tanda pengamanan yang sah. Besarnya tarif yang dipungut dihitung dengan cara mengalikan antara tarif retribusi pasar, luas kios/los dan periode pemungutan.

Retribusi pasar dibayar secara tunai (tidak dapat diborongkan) dengan menggunakan SKRD (Surat Keputusan Retribusi Daerah) atau dokumen lain yang disamakan dengan karcis retribusi pasar. Perhitungan dilakukan dengan pembulatan ke atas. Semua proses pemungutan retribusi pasar tidak dapat diserahkan kepada pihak ketiga. Ini bukan berarti bahwa pihak Pemda tidak boleh

bekerjasama oleh pihak ketiga/swasta. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Gambar 4.1.

Gambar 4.1.
Mekanisme Pemungutan Retribusi Pasar Kota Salatiga



Sumber : Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga, 2001

4.4.6. Periodeisasi Pemungutan Retribusi Pasar

Berdasarkan ketentuan dari Dinas Pendapatan Daerah mekanisme pemungutan retribusi pasar diatur dibagi menjadi dua jenis yaitu retribusi periodikal dan retribusi non periodikal.

Ketentuannya adalah sebagai berikut :

a) Retribusi Periodikal

Cara retribusi periodikal adalah sebagai berikut :

- 1) Setelah para pemakai/wajib retribusi menandatangani kontrak dengan Pemda (dalam hal ini Dipenda), maka ditetapkanlah besarnya retribusi sesuai dengan Surat Ketetapan Retribusi (SKR) bulanan.
- 2) Berdasarkan SKR tersebut wajib retribusi bisa langsung membayar atau melunasi sewa kios/los ke Bendahara Khusus Penerima (BKP) Dinas Pendapatan Daerah (Dipenda), atau jika tempatnya jauh dari Dipenda bisa membayar melalui staf Dipenda yang telah ditentukan.

b) **Retribusi Non Periodikal**

Retribusi non periodikal dikenakan kepada para pemakai kios/los, dengan cara sebagai berikut :

- 1) Petugas pemungut melakukan pemungutan retribusi dengan karcis.
- 2) Hasil pemungutan dalam jangka waktu 1 x 24 jam harus disetor kepada BKP Dipenda bagi pasar-pasar di dalam kota, atau jika tempatnya jauh dari Dipenda oleh pemungut diwajibkan seminggu sekali disetor kepada BKP Dipenda.

Pelaksanaan pemungutan retribusi pasar di Kota Salatiga menggunakan jenis yang kedua yaitu retribusi non periodikal, dimana kesadaran si wajib retribusi lebih suka membayar retribusi pada saat wajib datang untuk berjualan, sedangkan pada saat si wajib retribusi tidak datang (misalnya sakit), tidak harus membayar retribusi pasar pada hari itu juga, tapi dapat dibayar pada saat si wajib retribusi berjualan.

Pemungutan retribusi pasar yang ada di Kota Salatiga dipungut secara harian. Retribusi pasar harian adalah retribusi pasar yang dipungut setiap hari

kepada setiap pedagang atau penjual jasa di pasar baik yang tetap maupun tidak tetap. Pemungutan dilakukan satu kali sehari oleh petugas pemungut, yaitu petugas setiap hari diberi tugas untuk melaksanakan pemungutan retribusi pasar.

Retribusi pasar dibayarkan lunas setiap hari pada saat dipungut dengan bukti berupa karcis pasar. Jika wajib retribusi tidak membayar tepat pada waktunya atau kurang dalam membayar maka dikenakan sanksi administrasi berupa bunga sebesar 2 % dari jumlah retribusi terutang.

4.4.7 Tugas Pokok dan Fungsi Dinas Pasar dan Pedagang Kaki Lima Kota Salatiga

Pasal 2 Perda Kota Salatiga No. 35 Tahun 2001 Tentang Tugas Pokok dan Fungsi Dinas Pasar dan Pedagang Kaki Lima Kota Salatiga menyebutkan bahwa Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga terdiri dari :

- a. Kepala Dinas ;
- b. Bagian Tata Usaha
- c. Sub Dinas meliputi :
 1. Sub Dinas Pengelolaan Pasar
 2. Sub Dinas Pedagang Kaki Lima

Bagian Tata Usaha terdiri dari Sub Bagian Penyusunan Program, Sub Bagian Keuangan dan Kepegawaian, Sub Bagian Umum dan Perlengkapan. Masing-masing Sub bagian dipimpin oleh seorang kepala, yang berada di bawah dan tanggung jawab kepada Kepala Bagian Tata Usaha (Pasal 17 Perda Kota Salatiga No. 35 Tahun 2001).

Sub Bagian Penyusunan Program mempunyai tugas pokok menyiapkan rencana program kerja dan melakukan pengumpulan, pengendalian, penilaian, evaluasi serta monitoring atas pelaksanaannya (Pasal 8 Perda Kota Salatiga No. 35 Tahun 2001). Sub Bagian Keuangan dan Kepegawaian mempunyai tugas pokok menyiapkan rencana program dan melakukan administrasi kepegawaian dan pengelolaan keuangan (Pasal 9 Perda Kota Salatiga No. 35 Tahun 2001). Sub Bagian Umum dan Perlengkapan mempunyai tugas pokok melaksanakan peningkatan sarana dan prasarana, penempatan dan perijinan los/kios, intensifikasi dan ekstensifikasi pendapatan dan melaksanakan keamanan, ketertiban pasar serta pengawasan teknis (Pasal 9 Perda Kota Salatiga No. 35 Tahun 2001).

Sub Dinas Pengelolaan Pasar mempunyai tugas pokok melaksanakan peningkatan sarana dan prasarana, penempatan dan perijinan los/kios, intensifikasi dan ekstensifikasi pendapatan dan melaksanakan keamanan, ketertiban pasar serta pengawasan teknis (Pasal 11 Perda Kota Salatiga No. 35 Tahun 2001).

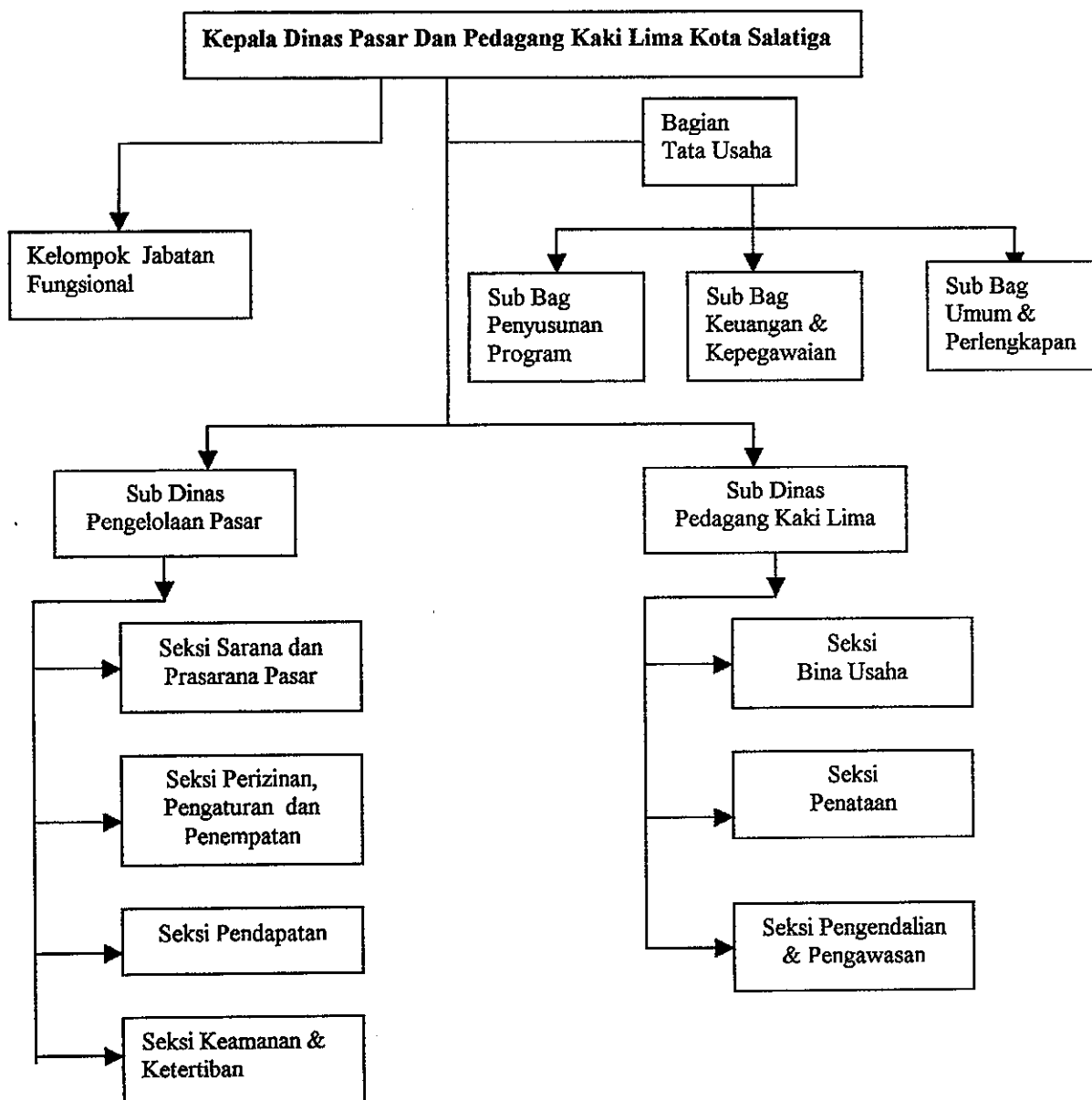
Sub Dinas Pengelolaan Pasar terdiri dari (Pasal 13 Perda Kota Salatiga No. 35 Tahun 2001) :

- a. Seksi Sarana dan Prasarana Pasar;
- b. Seksi Perijinan, Pengaturan dan Penempatan ;
- c. Seksi Pendapatan ;
- d. Seksi Keamanan dan Ketertiban.

Masing-masing seksi dipimpin oleh seorang kepala, yang berada dibawah dan bertanggung jawab kepada Kepala Sub Dinas Pengelolaan Pasar.

Seksi Sarana dan Prasarana mempunyai tugas pokok menyiapkan rencana program dan melaksanakan peningkatan sarana dan prasarana pasar meliputi : kebersihan, pemeliharaan/perbaikan bangunan, pemeliharaan air bersih, penerangan umum dan fasilitas pelayanan umum di lingkungan pasar (Pasal 14 Perda Kota Salatiga No. 35 Tahun 2001). Seksi Perijinan, Pengaturan dan Penempatan mempunyai tugas pokok menyiapkan rencana program dan melaksanakan pengaturan los/kios yang meliputi perijinan, penempatan, evaluasi dan pelaporan (Pasal 15 Perda Kota Salatiga No. 35 Tahun 2001). Seksi Pendapatan mempunyai tugas pokok menyiapkan rencana program dan pelaksanaan pungutan, penagihan, penerimaan, pembukuan, perhitungan dan laporan serta melaksanakan intensifikasi dan ekstensifikasi pendapatan pasar (Pasal 16 Perda Kota Salatiga No. 35 Tahun 2001). Seksi Keamanan dan Ketertiban mempunyai tugas pokok menyiapkan rencana program dan melaksanakan pengamanan, ketertiban dan pengawasan di lingkungan pasar (Pasal 17 Perda Kota Salatiga No. 35 Tahun 2001). Selengkapnya ada pada Gambar 4.2.

Gambar 4.2.
Bagan Struktur Organisasi Dinas Pasar Dan Pedagang Kaki Lima Kota Salatiga



Sumber : Perda Kota Salatiga No. 35 Tahun 2001 Tentang Tugas Pokok dan Fungsi Dinas Pasar dan Pedagang Kaki Lima Kota Salatiga

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Elastisitas Penerimaan Retribusi Pasar

5.1.1. Elastisitas Penerimaan Retribusi Kios-Los-PKL terhadap Jumlah Pedagang Kios-Los-PKL

Jumlah pedagang yang menempati kios-los-PKL di Kota Salatiga tahun dari 2000-2004 berfluktuasi. Jumlah pedagang yang menempati kios dari tahun 2000-2004 adalah sebagai berikut : 792 orang (tahun 2000), 596 orang (tahun 2001), 843 orang (tahun 2002), dan 2.046 orang di tahun 2004.

Banyaknya pedagang yang menempati los dari tahun 2000 sebanyak 2.500 orang, tahun 2001 sebanyak 1.853 orang, tahun 2003 sebanyak 586 orang dan 856 orang di tahun 2004.

Pedagang kaki lima yang menempati sekitar pasar di Kota Salatiga ada 789 orang di tahun 2000, 759 orang di tahun 2001, 1.097 orang di tahun 2002, di tahun 2003 sebanyak 1.560 dan 1.725 di tahun 2004. Selengkapnya dapat dilihat pada Tabel 5.1.

Tabel 5.1.
Jumlah Pedagang Kios-Los dan PKL di Kota Salatiga
Tahun 2000-2004
(orang)

No.	Tahun	Kios	Los	PKL	Jumlah
1.	2000	792	2.500	789	4.081
2.	2001	596	1.853	759	3.208
3.	2002	843	4.153	1.097	6.093
4.	2003	2.002	586	1.560	4.148
5.	2004	2.046	856	1.725	4.627

Sumber : Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga

Keterangan :

Jumlah pedagang yang menempati kios-los-PKL di Kota Salatiga terhitung sampai bulan Agustus 2004.

Tabel 5.2.
Elastisitas Penerimaan Retribusi Kios-Los-PKL terhadap
Jumlah Pedagang yang Menempati Kios-Los-PKL
Di Kota Salatiga
Tahun 2000-2004
(Persentase)

No.	Tahun	Penerimaan Kios-Los-PKL	Delta	Jumlah Pedagang Kios-Los-PKL	Delta	Elastisitas
1.	2000	826.711.850	-	4.081	-	-
2.	2001	592.077.425	0,40	3.208	0,27	1,47
3.	2002	629.920.575	(0,06)	6.093	(0,47)	0,13
4.	2003	709.774.000	(0,11)	4.148	0,47	(0,24)
5.	2004	601.043.650*)	0,18	4.627	0,10	(1,81)

Sumber : Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga yang telah diolah

Keterangan :

Penerimaan kios-los-PKL Kota Salatiga terhitung sampai bulan Agustus 2004.

Dalam Tabel 5.2. terlihat bahwa pada tahun 2001 dan di tahun 2004 elastisitas penerimaan retribusi kios-los-PKL terhadap jumlah pedagang yang menempati kios-los-PKL adalah bersifat elastis yaitu 1,47 (tahun 2001) dan 1,81 (tahun 2004), artinya apabila ada kenaikan jumlah pedagang yang menempati kios-los-PKL di Kota Salatiga sebesar 1% akan meningkatkan penerimaan retribusi kios-los-PKL sebesar 1,47% di tahun 2001 dan 1,81 di tahun 2004.

Berdasarkan hasil perhitungan diketahui bahwa pada tahun 2002 dan 2003 bersifat inelastis, yaitu sebesar 0,13 (tahun 2002), dan 0,24 (tahun 2003), artinya apabila jumlah pedagang yang menempati kios-los-PKL di Kota Salatiga berubah 1% maka penerimaan retribusi pasar akan berubah kurang dari 0,13% di tahun 2002 dan 0,24% di tahun 2004.

5.1.2. Elastisitas Penerimaan Retribusi Kios-Los-PKL terhadap Luas Pasar Kios-Los-PKL

Luas pasar kios-los-PKL dari tahun 200-2004 terus meningkat yaitu 8.511,00 m³ (tahun 2000), 12.555,50 m³(atahun 2001), 17.213,70 m³ (tahun 2002), 31.077,90 m³ (tahun 2003) dan di tahun 2004 menjadi 39.015,30 m³ (seperti terlihat pada Tabel 5.3.).

Tabel 5.3.
Luas Pasar Kios-Los dan PKL di Kota Salatiga
Tahun 2000-2004
(m³)

Tahun	Kios	Los	PKL	Jumlah
2000	2.384,00	5.564,00	563,00	8.511,00
2001	3.793,00	6.485,50	2.277,00	12.555,50
2002	4.584,20	8.790,00	3.839,50	17.213,70
2003	9.609,60	11.328,30	10.140,00	31.077,90
2004	11.253,00	14.652,30	13.110,00	39.015,30

Sumber : Dinas Pasar dan PKL, yang telah diolah

Tabel 5.4. terlihat bahwa pada tahun 2001 elastisitas penerimaan retribusi kios-los-PKL terhadap luas pasar kios-los-PKL adalah bersifat elastis yaitu 1,24, artinya apabila ada kenaikan luas pasar kios-los-PKL meningkatkan 1% maka penerimaan retribusi kios-los-PKL sebesar 1,24 % di tahun 2001. Sedangkan dari tahun 2002-2004 bersifat inelastis yaitu sebesar 0,22 (tahun 2002), 0,25 (tahun 2003) dan 0,90 di tahun 2004.

Tabel 5.4.
Elastisitas Penerimaan Retribusi Kios-Los-PKL terhadap
Luas Pasar Kios-Los-PKL
Di Kota Salatiga
Tahun 2000-2004
(Persentase)

No.	Tahun	Penerimaan Kios-Los-PKL	Delta	Luas Pasar Kios-Los-PKL	Delta	Elastisitas
1.	2000	826.711.850	-	8.511	-	-
2.	2001	592.077.425	0,40	12.555,50	(0,32)	1,24
3.	2002	629.920.575	(0,06)	17.213,70	(0,27)	0,22
4.	2003	709.774.000	(0,11)	31.077,90	(0,45)	(0,25)
5.	2004	601.043.650*)	0,18	39.015,30	(0,20)	(0,90)

Sumber : Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga yang telah diolah

Keterangan :

Penerimaan kios-los-PKL Kota Salatiga terhitung sampai bulan Agustus 2004.

5.2. Analisis Kinerja Penerimaan Retribusi Pasar Kota Salatiga

5.2.1. Analisis SWOT Kinerja Penerimaan Retribusi Pasar Kota Salatiga

Dengan memperhatikan secara keseluruhan lingkungan strategis Kinerja Penerimaan Retribusi Pasar Kota Salatiga, berdasarkan pendekatan SWOT dapat disusun faktor strategis eksternal (peluang dan ancaman) serta faktor strategis internal (kekuatan dan kelemahan). Setelah melalui proses pembobotan (secara rata-rata dari 36 responden) dan rangking (rata-rata dari 36 responden) dapat diketahui urutan tingkat kepentingan faktor-faktor tersebut, baik strategi internal maupun eksternal seperti pada Tabel 5.5. dan 5.6.

Tabel 5.5.
EFE Kinerja Penerimaan Retribusi Pasar Kota Salatiga

Faktor Strategi Eksternal	Bobot (B)	Rating (R)	B X R	Kode
Peluang				
1. Letak geografis Kota Salatiga yang strategis sebagai jalur distribusi barang dari luar kota	0,11	3	0,33	1.1
2. Tingginya tingkat masyarakat untuk berusaha dibidang pasar dan PKL.	0,13	3	0,39	1.2
3. Adanya kelompok-kelompok pedagang yang menghimpun diri dalam organisasi (Paguyupan Pedagang)	0,08	2	0,16	1.3
4. Dukungan/partisipasi pedagang untuk meningkatkan pendapatan.	0,05	2	0,10	1.4
5. Dukungan dari Pemda untuk meningkatkan pendapatan.	0,12	2	0,24	1.5
6. Adanya komitmen Walikota terhadap penataan kawasan perdagangan di Kota Salatiga	0,13	3	0,39	1.6
Ancaman				
1. Tingkat pertumbuhan pedagang/PKL yang sangat tinggi.	0,10	3	0,30	2.1
2. Ketaatan sebagian pedagang terhadap peraturan/kebijakan Pemkot Salatiga.	0,04	2	0,08	2.2
3. Terbatasnya lahan yang tersedia untuk pengembangan dan penataan kawasan perdagangan.	0,07	2	0,14	2.3
4. Adanya kelompok opini yang tumbuh dari masyarakat yang tidak sepaham dengan kebijakan Pemkot Salatiga.	0,07	2	0,14	2.4
5. Lemahnya koordinasi antar unit kerja/instansi terkait (menonjolnya ego sektoral).	0,06	2	0,12	2.5
6. Cuaca/iklim	0,03	1	0,03	2.6
	1,00		2,42	

Tabel 5.6.
IFE Kinerja Penerimaan Retribusi Pasar Kota Salatiga

Faktor Strategi Internal	Bobot (B)	Rating (R)	B X R	Kode
Kekuatan				
1. Tersedianya jumlah personil aparat/karyawan yang relatif memadai.	0,11	2	0,22	3.1
2. Adanya kesempatan mengikuti Pelatihan/Bintek/Kursus untuk meningkatkan pengetahuan dan kemampuan.	0,07	2	0,14	3.2
3. Adanya motivasi kerja dari aparat/karyawan.	0,10	2	0,20	3.3
4. Tersedianya dana anggaran untuk pelaksanaan tugas.	0,10	2	0,20	3.4
5. Adanya struktur organisasi yang jelas.	0,11	2	0,22	3.5
6. Pemahaman pegawai terhadap visi dan misi Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga.	0,07	2	0,14	3.6
Kelemahan				
1. Banyaknya pegawai/karyawan yang kualitas sumber dayanya masih rendah.	0,07	2	0,14	4.1
2. Sarana prasarana pendukung pelaksanaan tugas yang kurang memadai baik secara kuantitas maupun kualitas.	0,07	2	0,14	4.2
3. Kurang dipahaminya tugas pokok dan fungsi di masing-masing bidang.	0,08	2	0,16	4.3
4. Kurang dan lemahnya koordinasi antar bagian/seksi.	0,06	2	0,12	4.4
5. Keterbatasan dana kesejahteraan pegawai Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga.	0,07	2	0,14	4.5
6. Keterbatasan dana operasional untuk pengawasan.	0,06	2	0,12	4.6
7. Keterbatasan dana untuk peningkatan kualitas pegawai Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga.	0,04	2	0,08	4.7
	1,00		2,02	

Keterangan : Uraian Tabel 3.5. dan 3.6. ada pada Lampiran 2.

Dari sisi peluang terdapat enam faktor penting yang harus diperhatikan oleh Pemda Kota Salatiga secara serius untuk peningkatan kinerja penerimaan retribusi pasar Kota Salatiga, yaitu (1) Letak geografis Kota Salatiga yang strategis sebagai jalur distribusi barang dari luar kota; (2) Tingginya tingkat minat masyarakat untuk berusaha dibidang pasar dan PKL. (3) Adanya kelompok-kelompok pedagang yang menghimpun diri dalam organisasi (Paguyupan Pedagang). (4) Dukungan/partisipasi pedagang untuk meningkatkan pendapatan. (5) Dukungan dari Pemda untuk meningkatkan pendapatan. (6) Adanya komitmen

Walikota terhadap penataan kawasan perdagangan di Kota Salatiga. Dari enam faktor ini, faktor peluang yang terpenting adalah (1) Letak geografis Kota Salatiga yang strategis sebagai jalur distribusi barang dari luar kota, (2) Tingginya minat masyarakat untuk berusaha dibidang pasar dan PKL, (3) Adanya komitmen Walikota Salatiga terhadap penataan kawasan perdagangan di Kota Salatiga.

Dari sisi ancaman terdapat tiga faktor ancaman terpenting, yaitu : (1) Tingkat pertumbuhan pedagang/PKL yang sangat tinggi, (2) Terbatasnya lahan yang tersedia untuk pengembangan dan penataan kawasan perdagangan, (3) Adanya opini yang tumbuh dari masyarakat yang tidak sepaham dengan kebijakan Pemkot Salatiga.

Faktor strategis internal terdiri atas faktor kekuatan dan kelemahan. Kekuatan Pemda Kota Salatiga dalam meningkatkan kinerja penerimaan retribusi pasar yang terpenting ada tiga yaitu (1) Tersedianya jumlah personil aparat/karyawan yang relatif memadai, (2) Adanya struktur organisasi yang jelas dari Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga, (3) Adanya motivasi kerja dari aparat/karyawan.

Selain faktor kekuatan, maka faktor kelemahan utama internal yang lain adalah : (1) Banyak pegawai/karyawan yang kualitas sumber dayanya masih rendah, (2) Sarana dan prasaran pendukung pelaksanaan tugas yang kurang memadai baik secara kuantitas maupun kualitas.

6.1. Matriks Analisis SWOT

Dengan memperhatikan faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) maka dapat disusun analisis SWOT yang menjadi arahan penyusunan rencana strategis Kinerja Penerimaan Retribusi Pasar terlihat pada Tabel 5.7.

Tabel 5.7.
Matriks Analisis SWOT

IFE	Kekuatan	Kelemahan
	1. Tersedianya jumlah personil aparat/karyawan yang relatif memadai.	1. Banyaknya pegawai/karyawan yang kualitas Sumber Dayanya masih rendah.
	2. Adanya kesempatan mengikuti Pelatihan/Bintek/Kursus untuk meningkatkan pengetahuan dan kemampuan.	2. Sarana prasarana pendukung pelaksanaan tugas yang kurang memadai baik secara kuantitas maupun kualitas.
	3. Adanya motivasi kerja dari aparat/karyawan.	3. Kurang dipahaminya tugas pokok dan fungsi di masing-masing bidang.
	4. Tersedianya dana anggaran untuk pelaksanaan tugas.	4. Kurang dan lemahnya koordinasi antar bagian/seksi.
	5. Adanya struktur organisasi yang jelas.	5. Keterbatasan dana kesejahteraan pegawai Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga.
	6. Pemahaman pegawai terhadap visi dan misi Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga.	6. Keterbatasan dana operasional untuk pengawasan.
		7. Keterbatasan dana untuk peningkatan kualitas pegawai Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga.
EFE		
Peluang	Strategi S - O	Strategi W - O
1. Letak geografis Kota Salatiga yang strategis sebagai jalur distribusi barang dari luar kota		
2. Tingginya tingkat masyarakat untuk berusaha dibidang pasar dan PKL.		
3. Adanya kelompok-kelompok pedagang yang menghimpun diri dalam organisasi (Paguyupan Pedagang)		
4. Dukungan/partisipasi pedagang untuk meningkatkan pendapatan.		
5. Dukungan dari Pemda untuk meningkatkan pendapatan.		
6. Adanya komitmen Walikota terhadap penataan kawasan perdagangan di Kota Salatiga		
Ancaman	Strategi S - T	Strategi W - T
1. Tingkat pertumbuhan pedagang/PKL yang sangat tinggi.		
2. Ketaatan sebagian pedagang terhadap peraturan/kebijakan Pemkot Salatiga.		
3. Terbatasnya lahan yang tersedia untuk pengembangan dan penataan kawasan perdagangan.		
4. Adanya kelompok opini yang tumbuh dari masyarakat yang tidak sepaham dengan kebijakan Pemkot Salatiga.		
5. Lemahnya koordinasi antar unit kerja/instansi terkait (menonjolnya ego sektoral).		
6. Cuaca/iklim		

Dengan analisis matriks SWOT ini dapat dibuat empat bentuk strategi yaitu : (1) Strategi Kekuatan – Peluang (Strategi SO). Strategi ini adalah upaya perencanaan memanfaatkan unsur-unsur kekuatan yang dimiliki untuk sebesar-besarnya menangkap peluang yang ada; (2) Strategi Kekuatan – Ancaman (Strategi ST) adalah upaya perencanaan memanfaatkan unsur-unsur kekuatan yang dimiliki untuk memperkecil dan bila perlu menghilangkan ancaman yang akan dihadapi; (3) Strategi Kelemahan – Peluang (Strategi WO) adalah strategi yang disusun dalam upaya menyusun perencanaan untuk meminimalkan kelemahan yang dimiliki untuk menangkap peluang yang ada; (4) Strategi Kelemahan – Ancaman (Strategi WT) yaitu strategi dalam upaya menyusun perencanaan untuk meminimalkan kelemahan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman yang akan datang.

Dari butir-butir kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang telah disusun di atas dapat disusun rencana strategi dan keempat strategi di atas, ditampilkan pada Tabel 5.8.

Tabel 5.8.
Rencana Strategi dalam Analisis SWOT Kinerja Penerimaan Retribusi Pasar Kota Salatiga

No.	Strategi	Pembobotan	Total	Prioritas
I	Strategi S-O			
1.1.	Penataan ruang kawasan perdagangan Kota Salatiga	1.1+1.2+1.3+1.4+1.5.+1.6+3.1+3.2+3.3+3.4	1,00	2
1.2	Menciptakan Kota Satelit Salatiga sebagai Kota Perdagangan	1.1+1.2+1.3+1.4+1.5.+1.6+3.1+3.2+3.3+3.6	0,97	3
1.3	Memfaatkan daerah sekitarnya sebagai jalur perdagangan	1.1+1.2+1.3+1.4+1.5.+1.6+3.1+3.2+3.3	0,78	6
1.4	Penyiapan dan Peningkatan kualitas aparat/SDM yang profesional	1.1+1.2+1.3+1.4+1.5.+1.6+3.1+3.2+3.3+3.4+3.4+3.5+3.6	1,18	1
II	Strategi S-T			
2.1	Menyebarkan pengetahuan kepada masyarakat tentang pentingnya kawasan perdagangan	2.1+2.3+2.4+2.6+3.1+3.2	0,45	10
2.2	Menciptakan iklim yang kondusif bagi investasi di bidang perdagangan	2.1+2.2+2.6+3.1+3.2+3.3+3.4+3.5+3.6	0,73	8
2.3	Menerapkan Sistim Perencanaan Pengelolaan Wilayah Perdagangan	2.3+2.4+2.5+3.5	0,31	13
III	Strategi W-O			
3.1	Menciptakan suasana kota perdagangan yang kondusif, sehingga menarik aktivitas perekonomian	1.1+1.2+1.3+1.4+1.5.+1.6+4.1+4.2+4.4+4.6	0,88	5
3.2	Menjadikan sektor perdagangan sebagai kegiatan yang berbasis masyarakat	1.1+1.2+1.3+1.4+1.5.+1.6+4.1	0,69	9
3.3	Menciptakan Kota Salatiga sebagai kawasan yang menarik untuk aktivitas ekonomi regional	1.1+1.2+1.3+1.4+1.5.+1.6+4.1+4.2+4.4+4.6+4.7	0,92	4
3.4	Pemberdayaan masyarakat sekitarnya	1.1+1.2+1.3+1.4+1.5.+1.6+4.4+4.6	0,74	7
III	Strategi W-T			
4.1	Penyiapan SDM yang mampu bersaing dalam era globalisasi	2.2+2.4+4.1+4.2+4.5+4.7	0,36	12
4.2	Menjadikan Kota Salatiga sebagai pusat aktivitas transit barang/jasa antar kota/kabupaten	2.3+2.4+2.6+4.1+4.2+4.6	0,37	11
4.3	Memfasilitasi kerjasama investasi antara masyarakat dan investor dari luar untuk pembangunan sarana dan prasarana	2.2+2.3+4.2+4.6	0,24	15
4.4	Meningkatkan peran serta masyarakat dalam perencanaan dan pengelolaan lingkungan di kawasan perdagangan	2.2+2.3+2.6+4.2+4.6	0,27	14

Berdasarkan teknik pembobotan untuk mengetahui Renstra prioritas dari seluruh Renstra yang telah disusun

Dari analisis matriks SWOT di atas ternyata berdasarkan rangking pembobotan dan rating diperoleh bahwa prioritas *pertama* adalah penyiapan dan peningkatan kualitas aparat/SDM yang profesional. *Kedua* penataan ruang kawasan perdagangan Kota Salatiga. *Ketiga* Menciptakan Kota Satelit Salatiga sebagai kota perdagangan. Ketiganya merupakan strategi dari S-O dimana menggunakan kekuatan internal dari Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga untuk meraih peluang yang ada.

Sebaliknya pada strategi mengurangi kelemahan untuk menangkap peluang yang ada (WO) adalah menciptakan Kota Salatiga sebagai kawasan yang menarik untuk aktivitas regional (prioritas ke lima) sehingga dapat menciptakan suasana perdagangan yang kondusif, sehingga dapat menarik aktivitas perekonomian (prioritas ke-enam). Sedangkan prioritas ke tujuh adalah pemberdayaan masyarakat sekitarnya.

Upaya perencanaan yang memanfaatkan unsur kekuatan yang dimiliki untuk memperkecil bahkan menghilangkan ancaman yang dihadapi bila mana perlu (strategi S-T) menjadi prioritas ke delapan yaitu adalah menciptakan iklim yang kondusif bagi investasi di bidang perdagangan.

Prioritas kesembilan adalah menjadikan sektor perdagangan sebagai kegiatan yang berbasis masyarakat, termasuk strategi W-O. Selanjutnya yang termasuk prioritas ke sepuluh adalah menyebarkan pengetahuan kepada masyarakat tentang pentingnya kawasan perdagangan, merupakan strategi S-T.

Strategi yang dalam upayanya menyusun perencanaan untuk meminimalkan kelemahan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman yang akan datang (Strategi W-T) adalah menjadikan Kota Salatiga sebagai pusat aktivitas transit barang/jasa antar kota/kabupaten menjadi prioritas ke sebelas. Prioritas ke duabelas adalah penyiapan SDM yang mampu bersaing dalam era globalisasi.

Menerapkan sistim perencanaan pengelolaan wilayah perdagangan termasuk dalam prioritas ke tigabelas dalam strategi S-T.

Lalu prioritas ke-empatbelas dan kelima belas merupakan prioritas W-T.

6.2. Matriks IE (External-Internal Matrix)

Dengan menggunakan hasil evaluasi dari matriks EFE dan IFE, matriks IE dapat dikerjakan. Sumbu horisontal matriks IE adalah skor total IFE 2,02 sedangkan sumbu vertikal adalah skor total EFE 2,42. Posisi yang tepat adalah berada pada sel 5.

Gambar 6.1.
Matriks Internal-Eksternal

		Skor Total IFE				
		Kuat 3,0 - 4,0	Rata-rata 2,0 - 2,99	Lemah 1,0 - 1,99		
Skor Total EFE	4,0	I	II	III	4,0	Tinggi 3,0 - 4,0
	3,0	IV	V Dinas Pasar dan P Kota Salatiga	VI	3,0	Rata-rata 2,0 - 2,99
	2,0	VII	VIII	IX	2,0	Rendah 1,0 - 1,99
	1,0				1,0	

Dimana pada sumbu X dari matriks IE, skornya ada tiga, yaitu : skor 1,0 – 1,99 menyatakan posisi internal adalah lemah, skor 2,00 – 2,99 posisinya adalah rata-rata, dan skor 3,0 – 4,0 adalah kuat.

Dengan cara yang sama, pada sumbu Y yang dipakai untuk matriks EFE, skor 1,0 – 1,99 adalah rendah, skor 2,0 – 2,99 adalah sedang, dan skor 3,0 – 4,0 adalah tinggi.

Matriks IE memiliki tiga implikasi strategi yang berbeda, yaitu :

- a). Sel I, II atau IV dapat digambarkan sebagai *Grow* dan *Build*. Strategi yang cocok adalah strategi intensif seperti *Market Penetration*, *Market Development*, dan *Product Development* atau strategi terintegrasi seperti *Backward Integration*, *Forward Integration* dan *Horizontal Integration*.
- b). Sel III, V atau VII paling baik dikendalikan dengan strategi *Hold* dan *Maintain*. Strategi yang umum dipakai adalah *Market Penetration* dan *Product Development*.
- c). Sel VI, VII atau IX dapat menggunakan strategi *Harvest* atau *Divestiture*.

Kinerja penerimaan retribusi pasar Kota Salatiga memiliki skor total IFE 2,02 artinya posisi internal dari Dinas Pasar dan PKL selaku dinas yang mengelola retribusi pasar memiliki posisi yang rata-rata terhadap kekuatan dan kelemahan yang ada. Skor total EFE-nya adalah 2,42. Hal ini menunjukkan bahwa faktor eksternal baik yang berpengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap peluang dan ancaman memiliki posisi yang sedang.

Strategi yang cocok diterapkan adalah strategi penetrasi pasar (*market penetration strategy*) atau strategi pengembangan produk (*product development strategy*).

Strategi penetrasi pasar adalah strategi untuk meningkatkan *market share* suatu produk atau jasa melalui usaha pemasaran yang lebih besar. Hal ini dapat dilakukan dengan cara meningkatkan dan mengembangkan sarana dan prasarana yang ada di sekitarnya baik di lingkungan pasar maupun di lingkungan Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga. Selain itu dapat pula dilakukan dengan cara promosi atau memberikan diskon bagi kios atau los yang sudah terbangun tapi belum terjual/terpakai.

Strategi pengembangan produk (*product development strategy*) merupakan strategi yang bertujuan memperkenalkan produk atau jasa yang ada sekarang ke daerah lain yang secara geografis merupakan daerah yang baru. Hal ini dapat dilakukan salah satu caranya adalah menggalang kerja sama antara Pemda Kota Salatiga dengan Pemda daerah sekitarnya seperti contohnya Pemda Ungaran atau daerah lain untuk mau bekerja sama yang saling menguntungkan.

BAB VI

PENUTUP

6.1. Simpulan

Dari hasil uraian pembahasan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

- (1.a). Pada tahun 2001 dan di tahun 2004 elastisitas penerimaan retribusi kios-los-PKL terhadap jumlah pedagang yang menempati kios-los-PKL adalah bersifat elastis yaitu 1,47 (tahun 2001) dan 1,81 (tahun 2004), artinya apabila ada kenaikan jumlah pedagang yang menempati kios-los-PKL di Kota Salatiga sebesar 1% akan meningkatkan penerimaan retribusi kios-los-PKL sebesar 1,47% di tahun 2001 dan 1,81 di tahun 2004.

Berdasarkan hasil perhitungan diketahui bahwa pada tahun 2002 dan 2003 bersifat inelastis, yaitu sebesar 0,13 (tahun 2002), dan 0,24 (tahun 2003), artinya apabila jumlah pedagang yang menempati kios-los-PKL di Kota Salatiga berubah 1% maka penerimaan retribusi pasar akan berubah kurang dari 0,13% di tahun 2002 dan 0,24% di tahun 2004.

- (1.b). Tahun 2001 elastisitas penerimaan retribusi kios-los-PKL terhadap luas pasar kios-los-PKL adalah bersifat elastis yaitu 1,24, artinya apabila ada kenaikan luas pasar kios-los-PKL meningkatkan 1% maka penerimaan retribusi kios-los-PKL sebesar 1,24 % di tahun 2001. Sedangkan dari tahun 2002-2004 bersifat inelastis yaitu sebesar 0,22 (tahun 2002), 0,25 (tahun 2003) dan 0,90 di tahun 2004.

(2.a). Dari analisis matriks SWOT diperoleh simpulan bahwa prioritas *pertama* adalah penyiapan dan peningkatan kualitas aparat/SDM yang profesional. *Kedua* penataan ruang kawasan perdagangan Kota Salatiga. *Ketiga* Menciptakan Kota Satelit Salatiga sebagai kota perdagangan. Ketiganya merupakan strategi dari S-O dimana menggunakan kekuatan internal dari Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga untuk meraih peluang yang ada.

Sebaliknya pada strategi mengurangi kelemahan untuk menangkap peluang yang ada (WO) adalah menciptakan Kota Salatiga sebagai kawasan yang menarik untuk aktivitas regional (prioritas ke lima) sehingga dapat menciptakan suasana perdagangan yang kondusif, sehingga dapat menarik aktivitas perekonomian (prioritas ke-enam). Sedangkan prioritas ke tujuh adalah pemberdayaan masyarakat sekitarnya.

Upaya perencanaan yang memanfaatkan unsur kekuatan yang dimiliki untuk memperkecil bahkan menghilangkan ancaman yang dihadapi bila mana perlu (strategi S-T) menjadi prioritas ke delapan yaitu adalah menciptakan iklim yang kondusif bagi investasi di bidang perdagangan.

Prioritas kesembilan adalah menjadikan sektor perdagangan sebagai kegiatan yang berbasis masyarakat, termasuk strategi W-O. Selanjutnya yang termasuk prioritas ke sepuluh adalah menyebarkan pengetahuan kepada masyarakat tentang pentingnya kawasan perdagangan, merupakan strategi S-T.

Strategi yang dalam upayanya menyusun perencanaan untuk meminimalkan kelemahan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman yang

akan datang (Strategi W-T) adalah menjadikan Kota Salatiga sebagai pusat aktivitas transit barang/jasa antar kota/kabupaten menjadi prioritas ke sebelas. Prioritas ke duabelas adalah penyiapan SDM yang mampu bersaing dalam era globalisasi. Menerapkan sistim perencanaan pengelolaan wilayah perdagangan termasuk dalam prioritas ke tigabelas dalam strategi S-T. Lalu prioritas ke-empatbelas dan kelima belas merupakan prioritas W-T adalah meningkatkan peran serta masyarakat dalam perencanaan dan pengelolaan lingkungan di kawasan perdagangan; dan memfasilitasi kerjasama investasi antara masyarakat dan investor dari luar untuk pembangunan sarana dan prasarana.

- (2.b). Kinerja penerimaan retribusi pasar Kota Salatiga memiliki skor total IFE 2,02 artinya posisi internal dari Dinas Pasar dan PKL selaku dinas yang mengelola retribusi pasar memiliki posisi yang rata-rata terhadap kekuatan dan kelemahan yang ada. Skor total EFE-nya adalah 2,42. Hal ini menunjukkan bahwa faktor eksternal baik yang berpengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap peluang dan ancaman memiliki posisi yang sedang. Strategi yang cocok diterapkan adalah strategi penetrasi pasar (*market penetration strategy*) atau strategi pengembangan produk (*product development strategy*).

6.2. Saran

- (1). Menghimbau kepada Bapak Walikota Salatiga pada umumnya dan Pemda Kota Salatiga khususnya Dinas Pasar dan PKL Kota Salatiga beserta aparat melakukan pengecekan ulang dan membenahi cara administrasi pembukuan yang selama ini belum terkomputerisasi dan tersusun secara rapi serta adanya ketidaksinkronnya antara data yang satu dengan yang lain.
- (2). Menghimbau kepada Bapak Walikota Salatiga agar segera membuat Perda yang secara tegas mengatur keberadaan pedagang kaki lima.
- (3). Menghimbau kepada seluruh aparat yang berwenang agar melakukan koordinasi antar instansi yang terkait.
- (4). Menghimbau kepada Bapak Walikota agar tidak melakukan mutasi antar dinas di Kota Salatiga setiap 3 tahun sekali, mengingat agar dapat memiliki tenaga aparat/SDM yang profesional.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Halim, 2001, *Manajemen Keuangan Daerah*, Yogyakarta : AMP YKPN
- _____, 2001, Anggaran Daerah dan "Fiscal Stress" (Sebuah Studi Kasus Anggaran Daerah Propinsi di Indonesia), *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, Vol. 16, No. 4, 2001.
- Agus Wantara, 1995, *Analisis Pendapatan Asli Daerah Istimewa Yogyakarta Tahun 1970-1980* (tesis yang tidak dipublikasikan), Yogyakarta : UGM
- Agung Riyadi, Anton A, Didit P, 2002, *Laporan Penelitian Potensi Pajak dan Retribusi Daerah di Kabupaten Sukoharjo*, Surakarta : FE UMS.
- Alfian Lians, 1985, Pendapatan Daerah Dalam Ekonomi Orde Baru, *Prisma No. 4 Tahun XIV*.
- Andi Mustari, 1999, *Otonomi Daerah dan Kepala Daerah Memasuki Abad XXI*, Jakarta : Gaya Media Pratama
- Asnafiah Yulianti, 2001, Kemandirian dan Pertumbuhan Ekonomi Dalam Menyongsong Otonomi Daerah, *Kajian Ekonomi dan Bisnis Stiekers*, Vo. 5 , No. 29, Tahun 2001.
- A.W Widjaja, 2001, *Pemerintahan Desa/ Marga Berdasarkan UU. No. 22 Tahun 1999 Tentang Pemerintah Daerah*, Jakarta : PT. Raja Garafindo Persada.
- _____, 1992, *Percontohan Otonomi Daerah di Indonesia*, Jakarta : PT. Rineka Cipta.
- Bagus Santosa, 1995, *Evaluasi Peran Retribusi Pasar Terhadap Pendapatan Daerah : Studi Kasus Kabupaten Sleman* (laporan penelitian yang tidak dipublikasikan), Yogyakarta : UGM
- Balai Penerbitan Panca Usaha, 2001, *Undang-Undang No. 34 Tahun 2000 Tentang Perubahan Atas Undang-undang Nomor 18 Tahun 1997 Tentang Pajak dan Retribusi Daerah*, Bandung : CV. Laksana Mandiri
- Bahl, Roy, 1999, *Implementation Rule Fiscal Desentralisation*, Atlanta : International Studies Program School of Policy Studies, Georinia State University.

- Bambang Yudoyono, 2001, *Otonomi Daerah : Desentralisasi dan Pengembangan SDM Aparatur Pemda dan Anggota DPRD*, Jakarta : Pustaka Sinar Harapan.
- Benjamin Harits, 1995, *Peran Administrator Pemerintah Daerah : Efektivitas Penerimaan Retribusi Daerah Pemda Tingkat II Se-Jawa Barat*, (Tesis yang tidak dipublikasikan), Bandung : Universitas Padjajaran.
- B.Usman, 1977, *Pajak-pajak Indonesia*, Jakarta : Majalah Mingguan Pajak.
- BPS, 2000, *Indeks Harga Konsumen Kota Salatiga Tahun 2000*
- BPS, 1999, *Salatiga Dalam Angka Tahun 1997-2000*
- _____, 1999^b, *Pendapatan Regional Salatiga Tahun 1997-2000*
- _____, 1999^c, *Statistik Keuangan Jawa Tengah Tahun 1997-2000*
- Davey, 1988, *Pembiayaan Pemerintah Daerah*, Terjemahan Amanullah, Jakarta : UI Press
- Dadang Solihin, 2001, *Kamus Istilah Otonomi Daerah*, Jakarta : Lembaga Pemberdayaan Ekonomi Kerakyatan
- Deddy Supriady, 2001, *Otonomi Penyelenggara Pemerintah Daerah*, Jakarta : Gramedia
- Dinas Pasar Kota Salatiga, *Laporan Pelaksana Tugas Dinas Pasar Harian Tahun 1998-2001*
- Dinas Pasar Kota Salatiga, *Laporan Rekapitulasi Penerimaan dan Pengeluaran Dinas Pengelolaan Pasar Kota Salatiga Tahun 1998-2001*
- Fisher, Ronald, 1996, *State and Local Public Finance*, A Time Higher Education Group, Inc. Company.
- Freddy Rangkuti, 2002, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Goedhart, 1975, *Garis-garis Besar Ilmu Keuangan Negara*, Terjemahan Ratmoko, Jakarta.
- Etty Puji Lestari, 2001, *Efisiensi Teknik Perbankan di Indonesia Tahun 1985 – 1995, Aplikasi Data Envelopment Analysis*, (Tesis yang Tidak Dipublikasikan). Yogyakarta : UGM

- Euginia Liliawati Mulyono, 1998, *Peraturan Perundang-undangan Tentang Pajak dan Retribusi Daerah*, Jakarta : Harvarindo.
- Guritno Mangkoesoebroto, 1995, *Ekonomi Publik*, Yogyakarta : BPFE
- Harry Waluya, 2001, Analisis Rasio PAD/APBD Terhadap Kebijakan Kemandirian Keuangan Daerah Otonom, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis FE Universitas Katolik Indonesia Atmajaya*, Vol. 1, No. 2, Edisi Agustus 2001
- Husein Umar, 2003, *Strategic Management In Action*, Percetakan : PT. SUN Jakarta
- Ibnu Syamsi, 1993, *Dasar-dasar Kebijakan Keuangan Negara*, Jakarta : Bima Aksara.
- Indah Susantun, 2000, Fungsi Keuntungan Cobb Douglas Dalam Pendugaan Efisiensi Ekonomi Relatif, *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, Vol. 5, No. 2, Edisi 2000.
- J.B. Kristiadi, 1985, Masalah Sekitar Peningkatan Pendapatan Daerah, *Prisma* No. 12, Tahun XIV, Jakarta : LP3ES
- John Suprihanto, 1997, Pengukuran Tingkat Kepuasan Pelayanan, Jakarta : Rineka Cipta
- Jones, Bernard, 1995, *Local Government Financial Management*, ICSA Publishing Limited.
- Josep Riwu Kaho, 1998, *Prospek Otonomi Daerah Negara Republik Indonesia " Identifikasi Faktor Yang Mempengaruhi Penyelenggaraannya "*, Jakarta : Rajawali Press
- Keputusan Walikota Salatiga No. 2 Tahun 2000 Tentang Pelaksanaan Peraturan Daerah Kotamadya Daerah Tingkat II Salatiga No. 10 Tahun 1998 Tentang Retribusi Pasar
- Krisna D. Darumurti dan Umbu Raunta, 2000, Otonomi Daerah " Perkembangan, Pemikiran dan Pelaksanaan ", Bandung : PT. Citra Aditya Bakti
- Mardiasmo, 2002, *Otonomi dan manajemen Keuangan Daerah*, Yogyakarta : Penerbit Andi.

- Mardiasmo, 2001, *Peningkatan Pendapatan Asli Daerah : Permasalahan dan Kebijakan*, makalah yang disampaikan dalam Sidang Pleno Ikatan Sarjana Ekonomi Indonesia Ke-10 di Batam
- Mardiasmo, 2001, Manajemen Penerimaan Daerah dan Struktur APBD dalam Era Otonomi Daerah, *Kajian Ekonomi dan Bisnis Stiekers*, Vo. 5, No. 29, Tahun 2001.
- Mardiasmo, 2001, Pengawasan, Pengendalian dan Pemeriksaan Kinerja Pemerintah Daerah Dalam Melaksanakan Otonomi Daerah, *Jurnal Bisnis dan Akuntansi*, Vol. 3, No. 2, Tahun 2001.
- Mardiasmo, 1999, *The Impact of Central and Povincial Government Intervention on Local Government Budgetary Management : The Case of Indonesia*, Ph. D Thesis (Unpublished).
- Marzuki, 1995, *Metodologi Riset*, Yogyakarta : FE-UII
- Miyasto, 1998, Indikator Pajak dan Retribusi Daerah, *Bisnis dan Ekonomi Politik*, Vol. 2 (4). Oktober 1998.
- Moh. Nazir, 1999, *Metode Penelitian*, Penerbit : Ghalia Indonesia
- Mudrajat Kuncoro, 1995, Desentralisasi Fiskal di Indonesia, *Prisma*, No. 4 Tahun XXIV
- Mulyanto, 2002, *Potensi Pajak dan Retribusi Daerah di Kawasan Subosuko Wonosraten Propinsi Jawa Tengah*, Kerjasama IRIS dan LPEM UI, Jakarta.
- Musgrave, 1990, *Keuangan Negara Dalam Teori dan Praktek (Edisi 5)*, Jakarta : PT. Erlangga
- Nick Devas, Brian Binder, Anne Booth, Kennet Davey dan Roy Kelly, 1989, *Keuangan Pemerintah Daerah di Indonesia*, Terjemahan Masri Maris, Jakarta : Penerbit UI Press.
- Nicholson, Walter, 1995, *Teori Mikroekonomi Prinsip Dasar dan Perluasan*, Edisi Kelima, Jakarta : Binarupa Aksara.
- Nota Keuangan Tahun 2000
- Paulus Wardoyo, 1999, *Strategi Pemasaran*, Semarang : USM
- Pontjowinoto, Didit, MP, 1991, "Alternatif Reformasi Kebijakan dan Manajemen Keuangan Daerah", *Prisma*, Jakarta : LP3ES

- Perda Kota Salatiga No. 3 Tahun 2002 Tentang *Perhitungan APBD Kota Salatiga Tahun 2001*
- Perda Kota Salatiga No. 10 Tahun 1998 Tentang *Retribusi Pasar*
- Perda Kota Salatiga No. 3 Tahun 1995 Tentang *Perubahan Kedua Perda Kota Salatiga No. 2 Tahun 1983 Tentang Retribusi Pasar*
- Rustian Kamaludin, 1992, *Bunga Rampai Pembangunan Nasional dan Pembangunan Daerah*, Jakarta : FE-UI.
- Sadono Sukirno, 1982, *Pengantar Teori Ekonomi Mikro*, Jakarta : Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Salvatore, Dominick, 1993, *Teori Mikroekonomi*, Edisi Kedua, Jakarta : Penerbit Erlangga.
- Samsubar Saleh, 2000, *Data Envelopment Analysis (DEA) : Konsep Dasar*, Yogyakarta : PAU-SE UGM.
- S. Pamudji, 1990, *Makna Dati II Sebagai Titik Berat Pelaksanaan Otonomi Daerah*, Jakarta : CSIS
- S. Pamudji, 1980, *Pembinaan Perkotaan di Indonesia*, Jakarta : Ichtiar
- Shaw, G.K, 1989, *Hubungan Fiskal Antara Pemerintah*, Penerjemah Silvia Rilwon, Jakarta : Gramedia
- Sidik Jatmika, 2001, *Otonomi Daerah : Perspektif Hubungan Internasional*, Yogyakarta : Bigraf Publising.
- Soedargo, 1964, *Pajak dan Retribusi Daerah*, Jakarta : Eresco
- Soediono, 1981, *Ekonomi Mikro "Prilaku Harga Pasar dan Konsumen"*, Yogyakarta : Liberty.
- Soekartawi, 1990, *Teori Ekonomi Produksi Dengan Pokok Bahasan Analisis Fungsi Cobb-Douglas*, Jakarta : Rajawali Press.
- Soeratno, 2000, *Ekonomi Mikro Pengantar*, Yogyakarta : STIE YKPN
- Soejamto, 1992, *Otonomi Birokrasi Partisipasi*, Jakarta : Sinar Grafika
- Soelarso, 1998, *Modul Mata Pelajaran Administrasi Pendapatan daerah Dalam Terapan*, Yogyakarta : UGM

- Soetrisno, PH, 1986, *Ekonomi Publik II*, Jakarta : Karunika.
- Soesilo, 2001, Perspektif Politik Ekonomi Otonomi Daerah Dibawah Undang-Undang No. 22 Tahun 1999, *Ekuitas*, Vol. 5, No. 4, Tahun 2001.
- Smith, Arnold, Bizzell, 1988, *Business Strategy and Policy*, Boston Houghton Mifflin Company.
- Susijati, B Hirawan, 1986, Analisa Tentang Keuangan Daerah di Indonesia, *EKI* Vo. XXXIV No. 1
- Suparmoko, 1996, *Keuangan Negara Dalam Teori dan Praktek*, Yogyakarta : BPFE
- Suparmoko, 2002, *Ekonomi Publik : Untuk Keuangan dan Pembangunan Daerah*, Penerbit Andi Yogyakarta.
- Suwarsono, 1994, *Manajemen Strategik*, Yogyakarta : Penerbit Andi
- Sri Teguh Pambudi, 1999, *Analisis Penentuan Tarif Retribusi Pasar : Kasus Pasar Induk Brebes Daerah Kabupaten Brebes*, (Tesis yang tidak dipublikasikan), Jakarta : Universitas Indonesia.
- Syafrie Daud, 2000, Efisiensi dan Efektivitas Pajak Hotel dan Restoran Dalam Meningkatkan PAD Kabupaten Kediri, Dalam Abdul Halim, Bunga Rampai Manajemen Keuangan Daerah, Yogyakarta : UPP YKPN.
- Syarif Hidayat, 2000, *Reflektifitas Realitas Otonomi Daerah dan Tantangan ke Depan*, Jakarta : Pustaka Quantum
- Tatik Yuliningsih, 2002, *Analisis Efektivitas Pemungutan Retribusi Pasar Kabupaten Purbalingga* (skripsi yang tidak dipublikasikan), Semarang : Undip
- Tjahya Supriyatna, 1992, *Sistim Administrasi Pemerintahan di Daerah*, Jakarta : Bumi Aksara
- Tap. MPR No. IV/MPR/1999 Tentang *GBHN Tahun 1999-2004*
- Undang-Undang No. 22 Tahun 1999 Tentang *Pemerintah Daerah*
- Undang-Undang No. 25 Tahun 1999 Tentang *Perimbangan Keuangan Antara Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah*
- Walter Nicholson, 1999, *Teori Ekonomi Mikro : Prinsip Dasar dan Pengembangannya*, Jakarta : Raja Grafindo Persada

- Wihana Kirana Jaya, 1994, *Pengantar Ekonomi Industri Pendekatan Struktur, Prilaku dan Kinerja Pasar*, Yogyakarta : BPFE UGM
- Yostiti Sumarni, 1997, *Upaya Peningkatan Pendapatan Asli Daerah Melalui Penerimaan Retribusi Daerah : Studi Kasus Kabupaten Bantul Tahun 1991/1992-1995/1996* (skripsi yang tidak dipublikasikan), Yogyakarta : UGM
- Yotopoulus, Pan A dan Jeffrey B. Nugent, 1976, *Economics of Development Empirical Investigations*, New York : Harper ang Row Publiser.
- Zainudin, 1999, *Analisis Retribusi Daerah Kotamadya Daerah Tingkat II Palembang* (skripsi yang tidak dipublikasikan), Yogyakarta : UGM